



Polytec

GESCHÄFTSBERICHT 2006

PASSION CREATES INNOVATION

PLUS:

Alle Zahlen,
Daten, Fakten
zur POLYTEC
GROUP.

POWER JAHR 2006

**FRIEDRICH
HUEMER:**
„Wir müssen auf
Augenhöhe.“

REPORTAGE:
Wie entsteht
eigentlich ein
Dachhimmel?



POLYTEC GROUP

KENNZAHLEN

ERTRAGSKENNZAHLEN IN EUR MIO.	2006	2005	VERÄND. IN %
Umsatz POLYTEC GROUP	525,2	502,0	4,6
Automotive Systems Division	377,2	360,6	4,6
Car Styling Division	66,8	63,3	5,5
Automotive Composites Division	61,5	61,8	-0,4
Industrial Division	19,7	16,3	20,9
EBITDA	48,0	41,9	14,5
EBIT	30,3	25,0	21,0
EGT	27,3	21,6	26,5
Periodenüberschuss (nach Minderheiten)	18,4	14,4	28,0

EBITDA-Marge in %	9,1	8,4	
EBIT-Marge in %	5,8	5,0	
Net-Profit-Marge in %	3,5	2,9	
ROCE in %	21,0	17,9	

BILANZKENNZAHLEN IN EUR MIO.	2006	2005	VERÄND. IN %
Bilanzsumme	278,9	258,3	8,0
Nettofinanzschulden	4,2	53,7	-91,6
Net Working Capital	41,7	51,4	-18,9
Capital Employed	143,9	139,5	-3,2
Anlagenquote in %	38,9	41,1	
Eigenkapitalquote in %	45,7	33,8	
Gearing in %	3,3	61,5	
Nettofinanzschulden zu EBITDA	0,09	1,28	
Net Working Capital zu Umsatz in %	7,9	10,2	

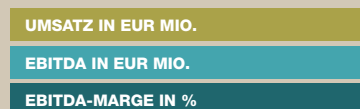
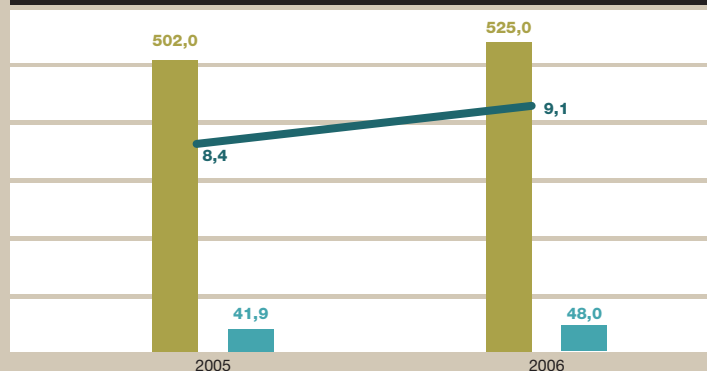
FINANZKENNZAHLEN IN EUR MIO.	2006	2005	VERÄND. IN %
Konzern-Cash-Flow aus der Betriebstätigkeit	48,4	16,8	188,5
Konzern-Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	-20,7	-16,3	26,7
Konzern-Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	3,9	0,8	411,5
Investitionen	21,8	21,0	1,2

AKTIENKENNZAHLEN IN EUR	2006
Eröffnungskurs am 2.5.2006	7,75
Kurs per 31.12.2006	7,09
Höchstkurs	7,70
Tiefstkurs	5,66
Ergebnis je Aktie	0,86
Dividendenvorschlag	0,25
Anzahl der Aktien	22.329.585

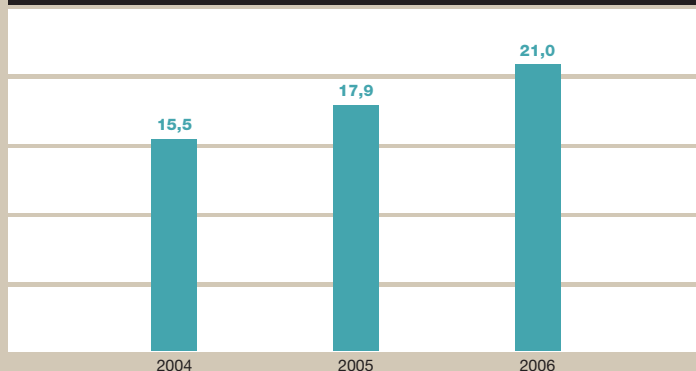
POLYTEC GROUP IM ÜBERBLICK

	AUTOMOTIVE SYSTEMS	CAR STYLING	AUTOMOTIVE COMPOSITES	INDUSTRIAL
Umsatz 2006 in EUR Mio.	377,2	66,8	61,5	19,7
Anteil am Konzernumsatz in %	71,8	12,7	11,7	3,8
EBITDA in EUR Mio.	34,1	7,1	2,0	4,4
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	2.504	568	421	98
Anzahl der Standorte	11	5	2	2
Kernfakten	Spritzguss- und Naturfaser-Verbundwerkstoffteile	Überwiegend Kunststoffteile, breitgestreute Kundenbasis	Lkw-Außenteile und ausgewählte Composite-Teile für Pkws	Maßgeschneiderte Komponenten aus Polyurethan
	Hoher Anteil an Kunden im Premiumsegment	Originalzubehör- und Spezialserien für OEMs	Breite Kundenbasis bei europäischen Lkw-Herstellern	Spezialmaschinen für polyurethan-verarbeitende Industriekunden

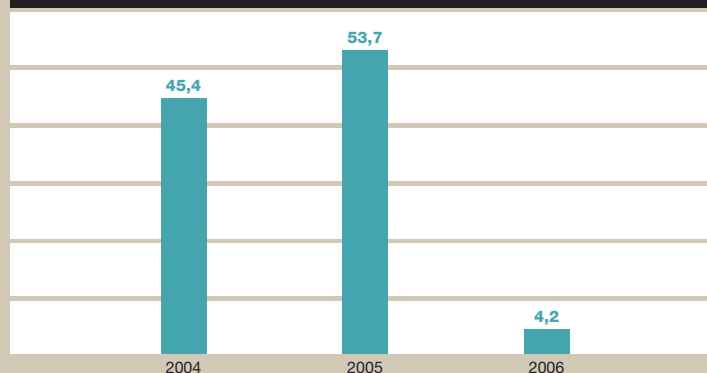
ENTWICKLUNG UMSATZ UND ERTRAGSLAGE



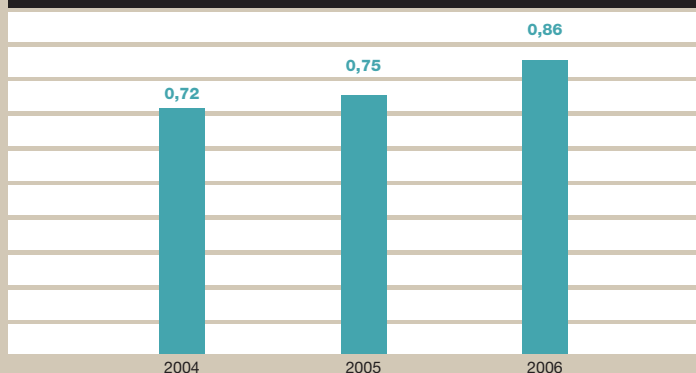
ROCE VOR STEUERN IN %



NETTOFINANZSCHULDEN IN EUR MIO.



ERGEBNIS JE AKTIE IN EUR



POLYTEC



GROUP



FRAGEN AN DEN SPEZIALISTEN

**Wozu dient eigentlich Modularisierung?
Was bedeutet LTA?**

Reinhard Urmann, Vorstandsmitglied
der POLYTEC GROUP,
gibt Antworten.

28

INHALT



KURZ+GUT

Von Umsatzbringern und Schwergewichten über London Taxis bis zu weiblichen Accessoires: das Wichtigste des vergangenen Jahres kurz und gut.

6

„WIR MÜSSEN AUF AUGENHÖHE“

Friedrich Huemer, Vorstandsvorsitzender der POLYTEC GROUP, über Investitionen aus dem Bauch, den Preisdruck der VW-Gruppe und den strategischen Wert des Umsatzzieles von EUR 1 Mrd.

16

WIE ENTSTEHT EIGENTLICH EIN DACHHIMMEL?

Im polnischen Tomaszów Mazowiecki werden im 40-Sekunden-Rhythmus Dachhimmel gefertigt. Wie entsteht eigentlich ein Dachhimmel? Ein Lokalausganschein.

22

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden	4
Kurz + Gut Das Wichtigste des Jahres auf acht Seiten	6
So funktioniert die POLYTEC GROUP Alle Standorte	14
„Wir müssen auf Augenhöhe“ Interview mit Friedrich Huemer ..	16
Wie entsteht eigentlich ein Dachhimmel? Eine Reportage ...	22
Fragen an den Spezialisten Reinhard Urmann	28
Lehr- und Herrenjahre Die Geschichte der POLYTEC	30

Corporate Governance	36
Investor Relations	40
Konzernlagebericht der POLYTEC HOLDING AG	44
Konzernabschluss 2006 der POLYTEC HOLDING AG	51
Bericht des Abschlussprüfers	76
Glossar	77

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE, KUNDEN UND GESCHÄFTS- FREUNDE!

Das Jahr 2006 war für die POLYTEC GROUP in vieler Hinsicht bemerkenswert. Das Ereignis für mich als Hauptaktionär und CEO des Unternehmens, ein Meilenstein auch in der Geschichte der POLYTEC GROUP, war der Börsegang am 28. April 2006 im Prime-Market-Segment der Wiener Börse. Dieser führte zu einer wesentlichen Änderung der Eigentümerstruktur der POLYTEC GROUP, gekennzeichnet durch den fast vollständigen Ausstieg des bisherigen Finanzpartners Capvis. Es wurde insgesamt ein Unternehmenswert von EUR 90 Mio. bei nationalen und internationalen Investoren platziert.

Auf dem gemeinsamen Weg mit Capvis seit dem Jahr 2000 war es zuweilen nicht einfach, die Interessen des kurz- bis mittelfristig orientierten Finanzinvestors und die Interessen eines langfristig orientierten Unternehmensgründers auszugleichen. Am Ende stand jedoch immer die Steigerung des Shareholder Value im Mittelpunkt, ein Ziel, für das ich als CEO und Kernaktionär auch in Zukunft stehen werde.

Mir ist klar, dass bei einem IPO ein Unternehmen und sein Management vom Investorenpublikum einen Vertrauensvorschuss bekommen. Sonst würde niemand in ein zu diesem Zeitpunkt der breiten Öffentlichkeit noch wenig bekanntes Unternehmen investieren. Mit dem nun vorliegenden Geschäftsbericht, dem ersten der POLYTEC HOLDING AG nach dem Going Public, dürfen wir vor allem Ihnen, geschätzte Aktionäre, zum ersten Mal Rechenschaft ablegen und hoffen, mit dem in Summe sehr erfreulichen Ergebnis des Geschäftsjahres 2006 Ihre Erwartungen erfüllt zu haben.

Der für die Entwicklung der POLYTEC GROUP bestimmende Automobilmarkt Europa weist für 2006 mit rund 18 Millionen produzierten Fahrzeugen ein respektables Wachstum von 1,8 % auf, wobei Deutschland und Italien die größten Steigerungen erzielen konnten. Dennoch blieb das Umfeld für die Zulieferindustrie schwierig und der Preisdruck der Automobilerzeuger enorm. Umso erfreulicher ist es, dass es uns erneut gelungen ist, wie in jedem der nunmehr 20 Jahre des Bestehens der POLYTEC GROUP, wieder einen Rekord bei Umsatz und EBITDA zu erzielen. Mit einem organischen Wachstum von 4,6 % gegenüber 2005 konnten ein konsolidierter Jahresumsatz von EUR 525,2 Mio. sowie ein EBITDA von EUR 48 Mio. erzielt werden.

Für mich von besonderer Bedeutung ist jedoch die Steigerung des Return on Capital Employed (ROCE) auf 21,0 %, denn die Entwicklung dieser Kennzahl zeigt, dass das Wachstum der POLYTEC GROUP auch ein profitables Wachstum ist.

Letztlich mündete der erfreuliche Geschäftsgang in einer Steigerung des Ergebnisses je Aktie von EUR 0,75 auf EUR 0,86. Wir werden deshalb bei der am 6. Juni 2007 stattfindenden Hauptversammlung im Linzer Design Center eine Dividende in Höhe von EUR 0,25 je Aktie vorschlagen. Dies sehe ich, wie beim IPO in Aussicht gestellt, als naheliegendste Möglichkeit, die Aktionäre am Unternehmenserfolg der POLYTEC GROUP zu beteiligen.

Hohe Kundenorientierung, Fokus auf Innovation und Prozessfähigkeit, ein kompetitives Preis-Leistungs-Verhältnis sowie das



Wissen um die Bedeutung von Qualität, Service und Logistikkompetenz haben die POLYTEC GROUP noch weiter in den Blickwinkel der OEMs gerückt. Nur so konnten neue Großaufträge in den Bereichen Innen- und Motorraum, welche in den Jahren ab 2009 umsatzwirksam werden, gewonnen werden. Besonders erfreulich ist dabei der mit 57 % hohe Anteil an Neuprojekten.

„Hohe Kundenorientierung und der Fokus auf Innovation und Prozessfähigkeit haben uns weiter in den Blickwinkel der OEMs gerückt.“

Friedrich Huemer, CEO

Leider werden diese derzeit in Entwicklung befindlichen Neuprojekte nicht verhindern können, dass wir aus heutiger Sicht im Geschäftsjahr 2007 kein organisches Wachstum und keine damit einhergehende Steigerung der Ergebnisse präsentieren werden können. Aufgrund des Auslaufens zweier wesentlicher Kundenaufträge im dritten Quartal 2006, welche umsatzmäßig kurzfristig nicht kompensiert werden können, ist dieser Umstand absehbar. Dennoch sehe ich auch für 2007 die Chance, dass POLYTEC seiner Tradition gerecht wird und einen Rekordumsatz und ein Rekordergebnis erzielen kann, intakt. Der nach wie vor anhaltende Trend zur Konzentration der Zulieferer eröffnet Chancen für mög-

liche Akquisitionen, zumal sich viele Wettbewerber in finanziellen Schwierigkeiten befinden. Mein Optimismus für 2007 begründet sich daher vor allem auf einer Steigerung des Umsatzes durch Unternehmenskäufe. Akquisitionsmöglichkeiten sind derzeit am Markt genügend gegeben und werden von uns laufend geprüft.

Als ich vor 20 Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit wagte, hatte ich wie jeder Unternehmensgründer Ziele und Visionen. Dass ich mittlerweile einige dieser Ziele nach oben revidieren musste, erfüllt mich auch mit ein bisschen Stolz, ist für mich aber vor allem der Ansporn, weiterhin „die Latte hoch zu legen“. Dies gilt sowohl für die wirtschaftlichen Ziele im laufenden Geschäftsjahr als auch für den Anspruch von POLYTEC, ein anerkannter Tier-1-Lieferant und Entwicklungspartner der führenden Automobilhersteller zu sein.

Abschließend möchte ich mich noch für das Vertrauen, das unsere Aktionäre, Kunden und Geschäftspartner dem Management, den Mitarbeitern und dem Unternehmen POLYTEC im Allgemeinen entgegenbringen, bedanken. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres Geschäftsberichts und würde mich freuen, Sie als Gast bei unserer Hauptversammlung begrüßen zu dürfen.

Friedrich Huemer

Vorstandsvorsitzender der POLYTEC HOLDING AG

KURZ + GUT

DIE BRINGER 2006

Der Umsatz der POLYTEC GROUP nach Divisionen:

POLYTEC AUTOMOTIVE SYSTEMS DIVISION

EUR 377,2 Mio. (+4,6 %)

POLYTEC CAR STYLING DIVISION

EUR 66,8 Mio. (+5,5 %)

POLYTEC AUTOMOTIVE COMPOSITES DIVISION

EUR 61,5 Mio. (-0,4 %)

POLYTEC INDUSTRIAL DIVISION

EUR 19,7 Mio. (+20,9 %)



■ Komponenten, Module und Systeme für den Innen- und Motorraum, gebündelt in der Automotive Systems Division

■ Herstellung von Car-Styling-Serien- und Originalzubehörteilen aus Kunststoff und Metall (für die Innen- und Außenausstattung) in der Car Styling Division

■ Exterieur-, Funktions- und Strukturteile für den Lkw- und Pkw-Bereich, gebündelt in der Automotive Composites Division

■ Herstellung von Formteilen für die industrielle Anwendung und Anlagen zur Verarbeitung von Kunststoffen, gebündelt in der Industrial Division

59 Sekunden

ALLE 59 SEKUNDEN VERLÄSST EIN SATZ TÜRVERKLEIDUNGEN FÜR DEN 3ER BMW KOMPLETT ASSEMBLIERT EINES DER BEIDEN MONTAGEWERKE DER AUTOMOTIVE SYSTEMS DIVISION. TAG FÜR TAG, WOCH FÜR WOCH.

Linz-Hörsching trifft London: POLYTEC produziert auch die neuen Front- und Heckstoßstangensysteme der legendären London Cabs (Typ TX4)



18.10. ab Paddington

Für die legendären Londoner Taxis war der 18. Oktober 2006 ein denkwürdiger Tag: Das erste Mal durfte die Welt die nächste Generation der weltberühmten schwarzen London Black Cabs bestaunen. Einige der Teile kommen aus dem Hause POLYTEC: In den letzten zwei Jahren hat die britische Tochter der Gruppe, Polytec Holden, in enger Zusammenarbeit mit London Taxis International (LTI) am neuen Look der britischen Ikone gefeilt. Das Resultat: Front- und Heckstoßstangensysteme, die den traditionellen Stil beibehalten, aber dem Fahrzeug trotzdem ein neues, frisches Aussehen verleihen. „Retro-Design mit einem Hauch Moderne“, heißt es dazu vonseiten London Taxi International.

Schwedische Ästhetik

Er wurde schon auf Messen in New York, der Türkei und Hong-Kong sehr gut angenommen: Der Bodykit für den Volvo XC90 aus dem Hause Polytec Holden. Er besteht aus zwölf Teilen einschließlich der vorderen und hinteren Kotflügelverbreiterungen und der oberen und unteren Seitenschutzleiste für die Türen.



MUSKEL-PROTZ



Ganz schön stark: Insgesamt 2.300 Tonnen Schließkraft hat die Maschine, die im deutschen Wolmirstedt Kofferraumseitenverkleidungen herstellt

Die stärkste Maschine der POLYTEC GROUP steht im deutschen Wolmirstedt. Mit einer Schließkraft von 2.300 Tonnen werden auf der Maschine seit August 2006 Kofferraumseitenverkleidungen für den VW Golf Plus gefertigt. Am Standort – keine zehn Kilometer nördlich von Magdeburg und damit in der Nähe der OEM-Standorte Wolfsburg, Berlin, Leipzig und Hannover – sind auf einem Gesamtareal von 81.000 m² und einer Produktionsfläche von 5.000 m² im Dreischichtbetrieb 55 Mitarbeiter beschäftigt.

WAS MACHT IHR MITARBEITER DA, HERR TADEUSZ WOJNOWSKI?

Geschäftsführer der Polytec Interior Polen



„Hier wird eine Hutablage für den Saab 9.5 vermessen. An insgesamt 180 Messpunkten kontrollieren wir vor Ort, ob die Abweichung einer Produktionseinheit sich innerhalb der erlaubten Toleranz von einem halben Millimeter bewegt. Jede Abweichung von dieser Größe macht den Einbau beim Kunden schwierig. Welch einer technischen Raffinesse es bedarf, ein weiches Produkt wie eine Hutablage mit einer solch extrem geringen Maßabweichung herzustellen, können Sie sich vorstellen.“

Ausströmer und Kabinendach:
eines der kleinsten und das größte
Produkt der POLYTEC GROUP



Mini trifft Maxi

Eines der kleinsten Teile, die von der POLYTEC GROUP hergestellt werden, ist nur wenige Zentimeter groß – das größte Teil hat ein Gewicht von rund 120 Kilo: Die Rede ist vom Kabinendach des Iveco Stralis, wie es die Polytec Automotive Composites Division in Italien fertigt. Kleinere Formteile produziert

die Polytec Automotive Systems Division – Ausströmer für die Belüftungsanlage des VW Eos werden in Deutschland hergestellt. Mit einer Abmessung von wenigen Zentimetern eines der kleinsten Interieurteile der Gruppe.

MARKENÜBERGREIFENDER SCHLAGER

Anzahl gelieferter Zylinderkopfhauben 2006 – nach Marken

MARKE	
Audi	647.000 Stück
VW	188.070 Stück
Volvo	113.000 Stück
GM-Konzern	267.320 Stück
Gesamt	1.215.390 Stück

+27%

UM INSGESAMT 27,0% AUF EUR 68,5 MIO. PROJEKTIERTEN JAHRESUMSATZ ERHÖHTE SICH DER PROJEKT-EINGANG DER POLYTEC AUTOMOTIVE SYSTEMS DIVISION IM ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHR GEGENÜBER DEM VERGLEICHSJAHR 2005. MEHR ALS DIE HÄLFTE DES STARKEN AUFTRAGSPLUS – IN SUMME 57,0% – BETRIFFT NEUAUFTRÄGE (PROJEKTE, DIE DERZEIT NICHT PRODUZIERT WERDEN). AUFGRUND DER FÜR DIE BRANCHE ÜBLICHEN ZYKLIZITÄT WERDEN DIESE ERSTEN PROJEKTE IN DEN GESCHÄFTSJAHREN 2008/2009 UMSATZ-WIRKSAM.

Erfolg in Serie

Die Erfolgsgeschichte der Zylinderkopfhauben von POLYTEC geht weiter: Im September nominierte Volkswagen POLYTEC zum Entwicklungs- und Serienlieferanten für die neue Common-Rail-Generation. Die hohe Flexibilität und die Ausarbeitung umfassender technischer Konzepte haben den deutschen Autobauer veranlasst, ein geplantes Volumen von rund EUR 19,5 Mio. jährlich bei POLYTEC in Auftrag zu geben. Mit über 1,1 Millionen Zylinderkopfhauben für den 1,6 Liter und den 2,0 Liter Common Rail Dieselmotor stellt der Auftrag die größte Einzelorder des vergangenen Geschäftsjahres dar. „Unser vielfältiges Know-how insbesondere bei der Integration von hochwirksamen Feinölabscheidern und deren wirtschaftlicher Herstellbarkeit war maßgeblich für die Entscheidung von Volkswagen“, sagt Reinhard Urmann, Vorstandsmitglied der POLYTEC GROUP und verantwortlich für die Automotive Systems Division.



Die neue Unternehmenszentrale

Nach etwa einem Jahr Bauzeit wird die POLYTEC HOLDING AG das Gebäude Anfang April 2007 beziehen. Der moderne Glasbau bietet mit etwa 2.700 m² Nettot Nutzfläche auf drei Etagen und Keller genügend Platz für Vorstand und Mitarbeiter der POLYTEC HOLDING AG.

Top 3 Luxus-Frontschürzen 2006

Die Top 3 der High-End-Bumper aus POLYTEC-Produktion – und deren Herstellungsmenge

MODELL	SATZ/JAHR
Aston Martin Vanquish und DB 7	850
Ferrari 599 GTB Fiorano	842
Mercedes McLaren SRL	600

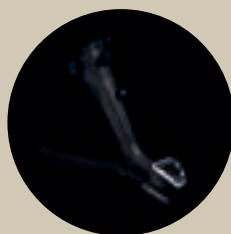
Quelle: POLYTEC GROUP

547 Tage

547 TAGE BETRÄGT DIE DURCHSCHNITTLICHE ZEITSPANNE, DIE ZWISCHEN PROJEKTVERGABE DURCH DEN OEM UND DEM TATSÄCHLICHEN ANLAUFEN DER SERIENPRODUKTION EINES BEAUFTRAGTEN TEILES LIEGT. DIESE ZYKLIZITÄT VERLANGT VON ZULIEFERERN WIE DER POLYTEC GROUP EIN HOHES MASS AN LIQUIDITÄT UND MACHT DIE KENNZAHL „PROJEKTEINGÄNGE“ ZU EINEM ZUVERLÄSSIGEN FRÜHINDIKATOR FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS.

VOM METALL ZUM KUNSTSTOFF

Gewichtsreduktion durch Materialwechsel im Automobil: Der Beitrag der POLYTEC GROUP zum Innovationssprung im Zeitraffer.



1985 Entwicklung Gaspedal: Serienstart 1986 beim VW Golf



1987 Entwicklung Kupplungspedal: Serienstart 1989 beim VW Transporter



1987 Entwicklung Zylinderkopfhau- be: Serienstart 1990 bei Opel

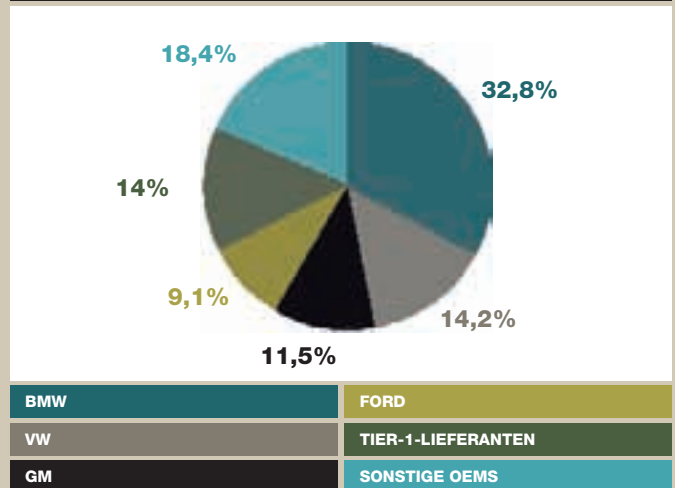


2000 Entwicklung Zylinderkopfhau- be mit Saugrohr: Serienstart 2005 bei Volvo

BMW voran

Die Umsatzverteilung der POLYTEC GROUP nach Kunden dokumentiert die feste Verankerung in der europäischen Automobilzulieferindustrie. Größter Kunde der POLYTEC GROUP ist mit 32,8% vom Gesamtumsatz die wachstumsstärkste Premiummarke Westeuropas: BMW. Einen substantziellen Beitrag zum Volumen der Gruppe stellt auch Volkswagen dar – mit 14,2% vom Gesamtumsatz zweitgrößter OEM. Vorwiegend über die Marken Opel und Saab steuert die GM-Gruppe rund 11,5% zum Gesamtumsatz der POLYTEC bei. Auch die Ford-Gruppe sowie die Lkw-Hersteller Iveco und Volvo Global Trucks zählen zu den zufriedenen Kunden der POLYTEC GROUP.

VERTEILUNG DER UMSATZERLÖSE 2006 NACH KUNDEN IN %

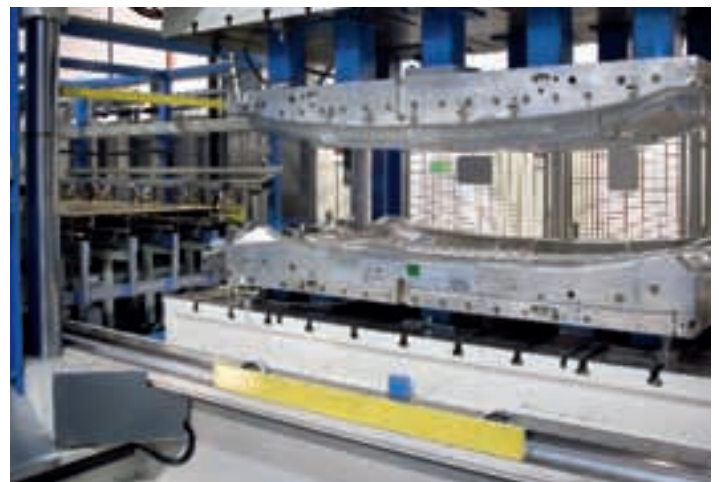


Was ist eigentlich ein Feinölabscheider?

Kaum eine Entwicklung der POLYTEC GROUP hat im vergangenen Jahr für größeres Aufsehen gesorgt als der Zyklon Feinölabscheider, den der Automobilzulieferer bereits auf diversen Messen vorgestellt hat. In der Motorentechnik werden so genannte Zyklone, die Öltröpfchen aus Blow-by-Gasen abscheiden, schon seit Jahren eingesetzt. Um die Abscheideleistung zu verbessern, wurde von der POLYTEC GROUP ein geschaltetes Zyklonsystem entwickelt und zum Patent angemeldet. Dieses System scheidet die vom Motor ausgeblasenen Feinöltröpfchen in weitaus höherem Umfang ab als herkömmliche Systeme. Die Abscheideleistung der neuen Technologie ist auf alle Motoren abstimmbare und universell einsetzbar.

EINFACH HIMMLISCH

Einen ganz besonderen Auftrag hat die Automotive Systems Division im vergangenen Jahr an Land gezogen. Ohne sich – wie in der Branche üblich – über kleinere Voraufträge zu qualifizieren, wurde die POLYTEC GROUP im Juni zum Serienlieferanten für den Dachhimmel des neuen VW Polo nominiert. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf rund EUR 6 Mio. jährlich. Der Dachhimmel wird im so genannten Probond-SR-Verfahren hergestellt.



Serienlieferant für Polo-Dachhimmel: Herstellung im Probond-SR-Verfahren.

Preisgekrönt

Bei der Verleihung des „Automotive Award Parts & Components 2006“ räumten Entwicklungen der Polytec Automotive Systems ab: So landete die neue Zylinderkopfhaube des VW 2.0 I TDI aufgrund ihrer verbesserten Ölabscheideleistung und ihres einfachen Aufbaus auf dem Siegereppchen. Ebenfalls ausgezeichnet wurde die Zylinderkopfhaube des Volvo I5D P2: Das voll integrierte Saugrohr und das dazugehörige Schaltklappenmodul verbinden als Ersatz der Vorgänger-Aluhaube die Funktion von Haube und Saugrohr in optimaler Weise, fand die Jury. Verliehen wird dieser Preis von der Society of Plastics Engineers Europe (SPE). Ausgezeichnet werden Unternehmen, die sich durch herausragende Leistungen im Bereich der Kunststoffanwendungen für die Automobil- und Zulieferindustrie verdient gemacht haben.



*Branchenführer im Entwicklungsbereich:
die innovativen Zylinderkopfhauben der
POLYTEC GROUP*

Gelebte Treue

Sie sind im wahrsten Sinne des Wortes Kunden der ersten Stunde. Seit 1986 (siehe Unternehmensporträt Seite 30) vertraut der Pistengerätehersteller Kässbohrer auf Produkte der Polytec Industrial Division. Geliefert werden neben den Finishern jener Teil, welcher einer präparierten Schipiste das typische Längsprofil gibt, sowie diverse Antriebsräder und Rollen für Pistenfahrzeuge.



KIT FÜR KULT

„Die S-Type Sports Collection ist ein exklusives Angebot von hochwertigen Zubehörprodukten“ – mit diesen Worten beschreibt Jaguar selbst den Polytec-Body-Kit, bestehend aus Frontspoiler, Seitenschweller, Heckschürzenanbauteil und Heckspoiler. Bisher wurden über 500 Kits verkauft, geplant ist eine jährliche Menge von 2.500 Kits. Aufgrund der erfolgreichen Einführung dieses Projektes wurde POLYTEC mit einem ähnlichen Auftrag für den X-Type der Kultmarke sowie für den Land Rover Freelander nominiert.



*Jaguar S-Type:
POLYTEC liefert
hochwertiges
Zubehör*

< 14%

WENIGER ALS 14% DES PRODUZIERTEN VOLUMENS DER POLYTEC GROUP WERDEN ALS SO GENANNTER TIER-2-LIEFERANT – ALSO ALS NACHRANGIGER LIEFERANT FÜR ANDERE ZULIEFERER – GEFERTIGT. DAMIT KONNTE SICH DIE POLYTEC GROUP IN DEN VERGANGENEN JAHREN VERSTÄRKT ALS DIREKTLIEFERANT FÜR DIE EUROPÄISCHE AUTOMOBILINDUSTRIE POSITIONIEREN. AUCH DER PROJEKTEINGANG 2006 UNTERSTREICHT DIE ZUKÜNFTIGE POSITIONIERUNG IN DER EUROPÄISCHEN AUTOMOBILINDUSTRIE. SO ERHIELT DIE AUTOMOTIVE SYSTEMS DIVISION IM ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHR AUFTRÄGE MIT EINEM PROJEKTIERTEM JAHRESUMSATZ VON EUR 41 MIO. VON DER VOLKSWAGENGRUPPE, GEFOLGT VON DER GENERAL-MOTORS-GRUPPE MIT EUR 12 MIO. UND DER BMW-GRUPPE MIT EUR 10 MIO.

Lotus ehrt

Der innovative britische Sportwagenhersteller Lotus zeichnet POLYTEC aus. Polytec Holden, britischer Standort der Car Styling Division, erhielt im Vorjahr einen „Supplier Award“ des britischen Kultwagenherstellers. Ausgezeichnet wurde die hohe Qualität bei der Herstellung und Lieferung des Heckspoilers für den Lotus Exige. Am Standort werden rund 1.300 Spoiler für den Lotus Exige, daneben aber auch Kleinserien für Bentley, Aston Martin, die London Cabs und viele andere gefertigt.



FUNKTIONELL, KOMFORTABEL, ÜBERSICHTLICH

„Lady Twin-Top Case“
aus Karbon und
Louis-Vuitton-Leder



Ein Fahrzeug maßgeschneidert auf die Bedürfnisse von Frauen präsentierte kürzlich das Polytec Creative Team der Car Styling Division: Funktionalität, Komfort, Übersichtlichkeit und Styling standen für die Kreativen im Vordergrund, als sie zu Demonstrationszwecken einen Audi A3 auf Frauenwünsche abstimmten. Ein Kernstück in Sachen Funktionalität: die integrierte und doppelt nutzbare Ladeschutzmatte. Die „Magnetic Cargo Mat“ kann über die Ladekante gezogen werden und dient als Ladegutsicherung und Beschädigungsschutz für die Stoßfängerlackierung. Verdammt praktisch etwa bei der Beladung mit Gegenständen – oder den Krallen eines in den Kofferraum springenden Hundes. Das „Lady Twin-Top Case“ aus Karbon und Louis-Vuitton-Leder gefertigt, besteht aus separaten, faltbaren Taschen für Shopping- und Shoe-Bags. Frauen, die ihrem Auto einen persönlichen Touch verleihen wollen, können aus einer Reihe eleganter Signets wählen, die im Innenraum und außen asymmetrisch an der Fahrzeugfront, dem Heck und jeweils am Ende der seitlichen Dekorleisten angebracht werden können. Dazu kommt im Fahrerbereich an der Schaltkonsole ein aufklappbares „Memo-Center“, das Schreibgerät, MP3-Player, Memo-Block oder Parktickets elegant verbirgt.

SO FUNKTIONIERT DIE POLYTEC GROUP

Die POLYTEC GROUP
produziert und assembliert
an weltweit 22 Standorten.

 POLYTEC AUTOMOTIVE
SYSTEMS DIVISION

 POLYTEC CAR
STYLING DIVISION

 POLYTEC AUTOMOTIVE
COMPOSITES DIVISION

 POLYTEC INDUSTRIAL
DIVISION

D POLYTEC THELEN

Mitarbeiter: 39

GB POYLTEC HOLDEN

Mitarbeiter: 242

GB POLYTEC INTERIOR BIRMINGHAM

Mitarbeiter: 14

B POLYTEC AVO

Mitarbeiter: 44

D POLYTEC THERMOPLAST

Mitarbeiter: 207

D POLYTEC INTERIOR NORDHALBEN

Mitarbeiter: 289

D POLYTEC INTERIOR EBERSDORF

Mitarbeiter: 260

D POLYTEC INTERIOR WACKERSDORF

Mitarbeiter: 101

D POLYTEC INTERIOR GERETSRIED

Mitarbeiter: 247

D POLYTEC HOLDING DEUTSCHLAND

Mitarbeiter: 33

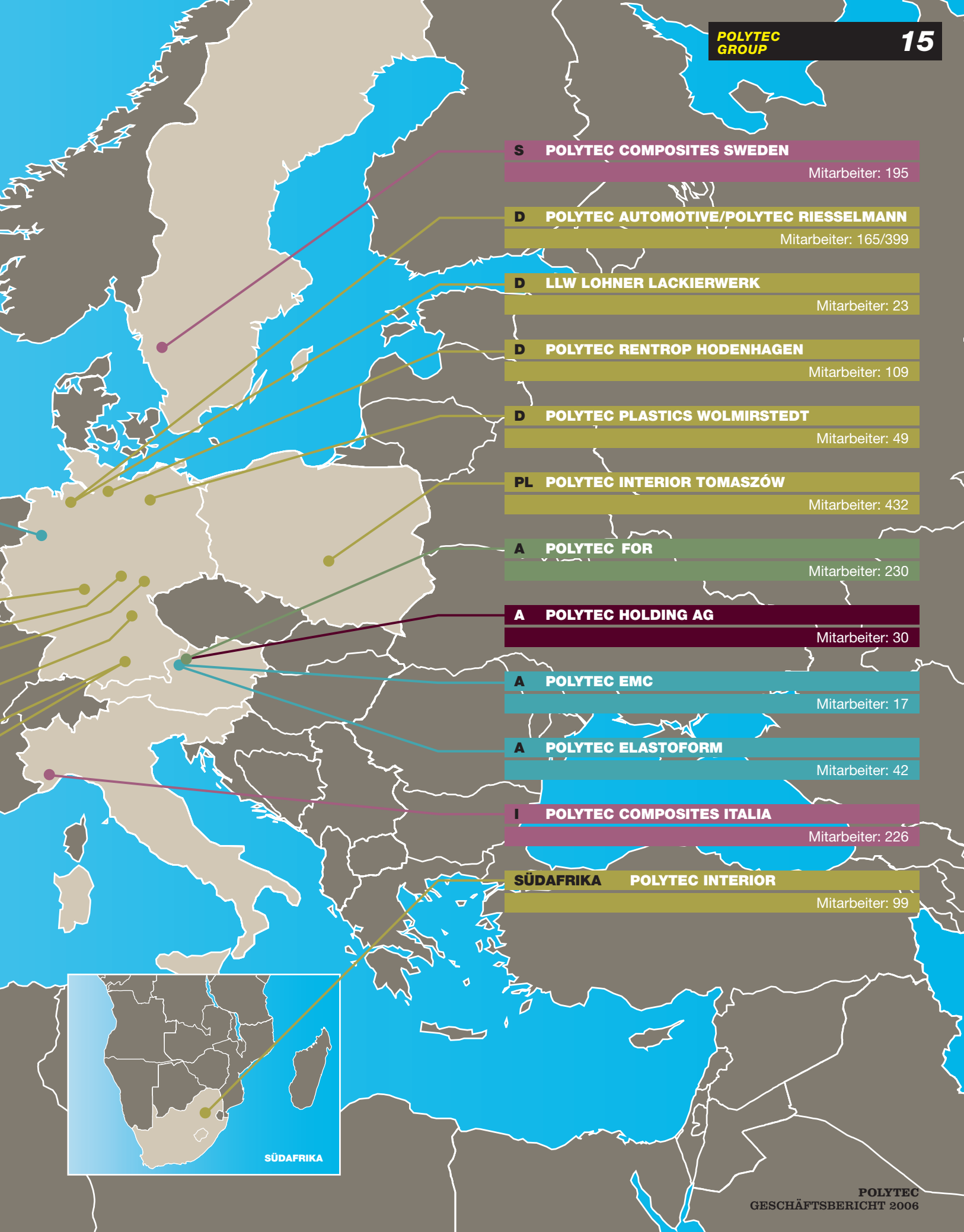
E POLYTEC INTERIOR ZARAGOZA

Mitarbeiter: 81

USA/KANADA POLYTEC FOHA

Mitarbeiter: 17 (5)

USA UND KANADA



S POLYTEC COMPOSITES SWEDEN
Mitarbeiter: 195

D POLYTEC AUTOMOTIVE/POLYTEC RIESELMANN
Mitarbeiter: 165/399

D LLW LOHNER LACKIERWERK
Mitarbeiter: 23

D POLYTEC RENTROP HODENHAGEN
Mitarbeiter: 109

D POLYTEC PLASTICS WOLMIRSTEDT
Mitarbeiter: 49

PL POLYTEC INTERIOR TOMASZÓW
Mitarbeiter: 432

A POLYTEC FOR
Mitarbeiter: 230

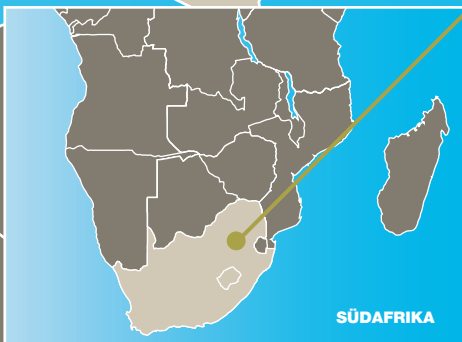
A POLYTEC HOLDING AG
Mitarbeiter: 30


A POLYTEC EMC
Mitarbeiter: 17

A POLYTEC ELASTOFORM
Mitarbeiter: 42

I POLYTEC COMPOSITES ITALIA
Mitarbeiter: 226

SÜDAFRIKA POLYTEC INTERIOR
Mitarbeiter: 99



A photograph of Friedrich Huemer, Chairman of Polytec Group, wearing a dark suit, red shirt, and patterned tie. He is wearing glasses and has a serious expression. He is gesturing with his right hand, pointing upwards. The background is a blurred office setting.

„WIR MÜSSEN AUF AUGEN- HÖHE“

Friedrich Huemer, Vorstandsvorsitzender der POLYTEC GROUP, über Investitionen aus dem Bauch, den Preisdruck der VW-Gruppe und den strategischen Wert des Umsatzzieles von EUR 1 Mrd.

Herr Huemer, was ist dran an dem Gerücht, dass Sie Ihre allerwichtigste Firmenakquisition – die F/O/R, Keimzelle der heutigen POLYTEC GROUP – tätigten, ohne jemals einen Schritt ins Unternehmen gesetzt zu haben?

Das Gerücht ist nicht so falsch. Ich bin das erste Mal als Mehrheitseigentümer in dieses Haus gegangen, habe weder die Produktion noch die Zahlen des Unternehmens bei Vertragsabschluss gekannt. Ich wusste, dass die Zahlen so schlecht sind, dass ich sie nicht einmal analysieren wollte.

Was hat Sie sicher gemacht, dass Sie das Richtige tun?

Gar nichts, da es sich jedoch aufgrund einer Insolvenzgefahr um einen Wunsch unserer Hausbank gehandelt hat, war natürlich mein finanzielles Risiko limitiert. Die Möglichkeit, durch den Erwerb dieses Unternehmens, welches mehr als doppelt so groß war wie wir, in eine andere Liga aufzusteigen, noch dazu im Bereich Automobilzulieferung, war verlockend genug, ein gewisses Risiko einzugehen. Die Tatsache, dass die damals produzierten Autoteile aus Polyurethan hergestellt wurden, hat die Entscheidung wesentlich erleichtert, da Polyurethan-Verarbeitung die Kernkompetenz der POLYTEC von Beginn an gewesen ist.

Würden Sie heute nach denselben Kriterien investieren?

Nein. Ich habe damals Begriffe wie Due Diligence oder Enterprise-Value-Bewertung nicht gekannt. Ich hatte bis zu diesem Zeitpunkt keinen Schilling für Berater, Rechtsanwälte oder Wirtschaftsprüfer eingesetzt. Mit unserer jetzigen Größenordnung und dem Ruf, den wir genießen, ist es nicht mehr möglich, etwas zu kaufen, nur weil sich aus der Investition etwas entwickeln könnte. Das wäre unverantwortlich. Auch wenn ich sicher bin, dass wir dadurch einige Chancen verpasst haben.

Was sind denn die wesentlichsten Merkmale, nach denen Sie Unternehmen kaufen?

Konkret sind das drei Bewertungskriterien: Zum einen sind das die Produkte und Technologien. Wir wollen nicht zu weit weg von unseren technischen Kompetenzen. Zum Zweiten sind das die Kunden und Kundengruppen. Bestehende Kunden genießen höhere Priorität als das Gewinnen von neuen Geschäftspartnern. Und drittens ist natürlich die geografische Komponente wichtig. Mehr Standorte in Low-Cost Countries zu haben – so etwas geschieht natürlich zumeist über den Kauf einer westeuropäischen Firma mit Standorten in Osteuropa – ist ein klares Ziel. Aber wir denken auch an die USA und China – wo unsere Kunden bereits aktiv sind. Hauptziel unserer Strategie ist es, das, was wir haben und kennen, zu erweitern – und erst dann zu entscheiden, wohin wir wachsen.

Welche Sparte hat denn das größte Wachstumspotenzial?

Aufgrund der Marktgegebenheiten natürlich die Automotive Systems Division, also das automobiler Seriengeschäft. Ob wir uns innerhalb dieses Bereiches zukünftig nochmals organisatorisch unterteilen, müssen wir natürlich überlegen. Den kleineren Divisionen Car Styling – also Originalzubehör – und Composite – vornehmlich Lkw-Teile – sind natürlich engere Wachstumsgrenzen gesetzt, da es sich um Nischenprodukte handelt und wir in diesen Bereichen bereits eine bedeutende Position innehaben.

Wie viele Angebote für Unternehmenskäufe liegen bei Ihnen eigentlich gerade auf dem Tisch?

Wir haben immer etwas am Tisch liegen. Selbst im zweiten Halbjahr 2005 und dem ersten Halbjahr 2006, als unsere Aufmerksamkeit durch den Börsegang zeitlich limitiert war, haben wir Angebote geprüft. Ende vergangenen Jahres sind zwei Unternehmenskäufe bis knapp zur Unterschriftsreife gekommen. Am Ende des Tages hat sich jedoch herausgestellt, dass der erwartete Preis nicht mit unserer Bewertung übereinstimmte.

Wie viel darf ein Unternehmen denn kosten?

Jede Akquisition muss sich für uns im Jahr der Akquisition oder spätestens im darauffolgenden Jahr positiv auf die Earnings per Share auswirken. Das ist ein wesentliches Element. Ein Zeithorizont von drei bis fünf Jahren ist für uns nicht denkbar. Die Bewertung ist letztendlich das Kriterium, an dem jede Akquisition scheitern kann, selbst wenn sie strategisch sehr sinnvoll ist. Wir kaufen nicht um jeden Preis!

„Bestehende Kunden genießen höhere Priorität als der Gewinn von neuen Geschäftspartnern.“

Friedrich Huemer über Akquisitionen

Was ist eigentlich Ihr Erfolgsgeheimnis? Wissen Sie früher als andere, was Sie kaufen wollen?

Ich weiß es nicht früher als andere – in der Regel sind wir ja nicht die Einzigen, die Gespräche führen. Ein Vorteil ist es allerdings, dass mich unsere Managementstruktur für Akquisitionsprojekte freispielt, sodass ich mich rasch auf den Due-Diligence-Prozess konzentrieren kann. Ich bin – auch das unterscheidet uns von Mitbewerbern – in der Entscheidung weitgehend autonom. Aufgrund der flachen Strukturen fallen die Entscheidungen dann schneller. Dafür wird man natürlich auch bekannt. Und wenn jemand etwas verkaufen will, kann man kurzfristig Vorabgespräche ansetzen – und wenn das klappt, ist die Wahrscheinlichkeit einer Umsetzung vielleicht höher – und vielleicht auch das Vertrauen.

Es heißt, Sie verwenden 90% ihrer Arbeitszeit für die Prüfung und Bewertung von Akquisitionen. Stimmt das?

Das ist falsch. Wenn dem so wäre, würde natürlich die Person des CEOs fehlen. Ich verwende sicher einen wesentlichen Anteil meiner Arbeitszeit dafür – doch dies nur parallel zur Führung der bestehenden Firmengruppe. Denn zur strategischen Ausrichtung unseres Unternehmens gehört nicht nur Akquisition, sondern unter anderem auch die Frage, bei welchem Kunden wir uns mehr engagieren – und bei welchem weniger –, Preispolitik, Management-, Finanzstruktur und dergleichen.

Bei welchem Kunden wollen Sie sich denn künftig weniger engagieren?

Jedes Jahr hat einen Automobilhersteller, der sich besonders aggressiv darstellt – so wie das in den Vorjahren bei GM, Nissan, Chrysler etc. zu beobachten war, traf dies 2006 bei der VW-Gruppe zu. Immerhin war VW bis vor zwei, drei Jahren unser größter Kunde. Heute ist er das nicht mehr. Die Aggressivität, die von dort kommt, führt – vorsichtig ausgedrückt – zumindest zur Frustration. Wie weit wir dann bei solchen Kunden wirklich gehen wollen, ist letzten Endes meine Entscheidung. Und dazu muss ich – um auf Ihre vorherige Frage zurückzukommen – schon mehr als 10 % meiner Zeit investieren.

Viel aufwändiger als die Akquisition von Unternehmen ist doch eigentlich deren Integration in den Konzern. Was ist – angesichts des explosionsartigen Wachstums der letzten Jahre – Ihr Geheimnis?

Wenn Sie es Geheimnis nennen wollen, bitte. Ich glaube, unser Vorteil ist mein hoher Grad an Einbindung in den Kaufprozess. Dadurch dass ich über unzählige Management-Gespräche bis hin zu den Zahlen detailliert in den Due-Diligence-Prozess involviert bin, habe ich schon zum Vertragsabschluss eine sehr konkrete Vorstellung von der Integration. In anderen Firmen leisten Akquisitionsabteilungen mit externen Beratern sehr viel Vorarbeit, der CEO, der diese nicht so detailliert begleitet hat, muss sich dann erst einarbeiten.



Eine Besonderheit von Ihnen ist, dass Sie das Management übernommener Unternehmen fast immer in unveränderter Besetzung weiterarbeiten lassen. Warum?

Es ist sicher ein Teil unseres Erfolges, dass das bestehende Management eines Unternehmens die Übernahme positiv sieht – wir haben noch nie eine so genannte feindliche Übernahme mit all den daraus entstehenden Reibungsverlusten gemacht. Dies ist bekannt in der Branche und erleichtert uns unsere Arbeit. Der wesentliche Grund, warum wir schon bei der Unternehmensbewertung darauf schauen, dass das Management geeignet ist und wir den Großteil übernehmen können, ist jedoch praktischer Natur. Würden wir das Management austauschen, müssten wir riesige Managementressourcen vorrätig halten. Das würde Kosten verursachen, die so hoch wären, dass wir uns keine Akquisitionen mehr leisten könnten.

Sie steuern die POLYTEC GROUP sehr zahlengetrieben, die Divisionen bleiben an der langen Leine, solange sie die monatlichen Planvorgaben einhalten. Weshalb?

So wie die POLYTEC derzeit aufgestellt ist, werden die Entscheidungen sehr nahe beim Markt getroffen. Das ist wichtig. Selbst große Investitionen an den Standorten, deren Entscheidung in anderen Unternehmen im Konzern fallen muss, werden hier in der Holding nur abgesegnet. Wenn ein Divisionsverantwortlicher wie bei uns einfach einen Investitionsantrag nach Hörsching schickt und nicht auf drei verschiedenen Ebenen präsentieren muss, hat der das Gefühl, die Entscheidung selbst zu treffen – das motiviert ihn. Ich bin Kontrollinstanz, aber nicht Entscheider. Meine Hauptaufgabe ist es, fähige Leute einzusetzen, auf die ich mich verlassen kann – aber nicht, deren Pläne bis ins kleinste Detail nachzurecherchieren.

Ein Nachteil dieser Aufstellung ist es, dass von oben kaum Innovationssteuerung zu erwarten ist.

Das ist richtig. Wir wollen das allerdings auch gar nicht. Es war nie strategisch mein Ziel, der Allererste mit Neuigkeiten zu sein. Die meisten Innovationen in der Automobilgeschichte waren Zufälle – und sehr oft sind Innovationen daran gescheitert, dass sie sich totgelaufen haben. Vorne dabei zu sein und aus dem operativen Geschäft Innovationen zu machen, dafür stehen wir. Aber diese Innovationen kommen aus den Werken, von den Produktentwicklern in den Standorten, aber mit Sicherheit nicht aus einer Zentrale.

Herr Huemer, wo soll die POLYTEC GROUP in fünf Jahren stehen?

Deutlich größer und wichtiger als heute. Und auf Augenhöhe mit unseren namhaften Kunden und wichtigsten Mitbewerbern.

Sehen Sie die POLYTEC GROUP derzeit nicht auf Augenhöhe?

Mir wird von allen unseren namhaften Auftraggebern bestätigt, dass wir, was Entwicklungspotenzial und Innovationen betrifft, mit unseren Mitbewerbern durchaus auf Augenhöhe sind. Umgekehrt sind wir das allerdings in Verhandlungen mit unseren Kunden nicht. In Projekten, die für uns besonders wichtig sind, etwa bei Nachfolgeaufträgen bestehender Projekte, die unsere Zukunft wesentlich beeinflussen, sind wir in einer Position der Schwäche. Wenn wir

den Nachfolgeauftrag für die Türverkleidung des 3er BMW nicht bekommen, würde das das Unternehmen substanziell verändern. Das weiß der Kunde, wir wissen das – damit befinden wir uns nicht auf Augenhöhe. Wären wir heute fünfmal so groß wie derzeit und würden wir einen Auftrag von EUR 30 bis 35 Mio. verlieren, dann würde das unsere Zukunft nicht substanziell beeinflussen. Wir sind, wenn Sie so wollen, derzeit bei jedem größeren Auftrag in irgendeiner Form erpressbar.

Sie beklagen einerseits, dass die VW-Gruppe enormen Preisdruck ausübt, andererseits haben Sie im Vorjahr einen – an sich sensationellen – Neuauftrag für den VW Polo angenommen. Wie geht das zusammen?

Der Auftrag der VW-Gruppe war in der Tat außergewöhnlich. Wir haben die Produktion des Dachhimmels für den VW Polo, also ein Volumenmodell, erhalten, zusätzlich zu Aufträgen von zwei weiteren Dachhimmeln für Nischenfahrzeuge, obwohl wir bis dato noch nie Dachhimmel für VW geliefert haben. Man sieht daran, dass Volkswagen den Lieferanten POLYTEC will. Andererseits haben wir natürlich eine gewisse Preisaggressivität an den Tag gelegt, um dieses neue Produkt für den bestehenden wichtigen Kunden an Land zu ziehen. Zudem machte der Auftrag strategisch Sinn, um unser Werk in Spanien auszulasten. Wir haben einen gewissen Optimismus, dass wir den Auftrag im Laufe der Produktion etwas wirtschaftlicher abwickeln können, als sich dies derzeit darstellen lässt. Diese Hoffnung ist in der Branche üblich und notwendig, war aber bislang, das räume ich ein, nicht üblich für POLYTEC.

„Ich erwarte, dass unsere Bemühungen über kurz oder lang vernünftig bezahlt werden.“

Friedrich Huemer über den Preisdruck der VW-Gruppe

Werden Sie diese Preisaggressivität zukünftig öfters an den Tag legen?

Nein. Ich sehe es auch als meine ureigenste persönliche Aufgabe, in diesem Bereich die Strategie vorzugeben – und die geht nicht in diese Richtung. Und auch wenn ich persönlich schon lange nicht mehr in Preisverhandlungen involviert bin, habe ich mich in diesem speziellen Fall stark eingebracht, um dem Kunden zu signalisieren, dass ich mir erwarte, unsere Bemühungen über kurz oder lang abgegolten zu bekommen. Die Alternative wäre eine deutliche Reduktion unseres Engagements in der Zukunft.

Wie argumentieren Sie Ihre Preisgestaltung den anderen Kunden gegenüber?

Wir signalisieren etwa BMW als unserem größten Kunden, dass wir wirklich alles tun werden, um ihn zufriedenzustellen. Ob das nun Follow-the-Customer-Investitionen sind, wenn der X3 in den USA produziert wird, oder ob das Vorentwicklungen sind: Jene Automobilhersteller, die derzeit ein vernünftiges Kunden-Lie-



feranten-Verhältnis haben – etwa BMW, Toyota und mit gewissen Abschlüssen auch DaimlerChrysler –, wissen, dass ein Teil ihres außergewöhnlichen Erfolges auch die fruchtbringenden Beziehungen zum Lieferanten sind.

Sie haben kürzlich in einem Gespräch ein mittelfristiges Umsatzziel von EUR 1 Mrd. angekündigt. Was bedeutet in diesem Zusammenhang mittelfristig?

Unter mittelfristig verstehe ich hier einen Zeitraum von zwei bis vier Jahren, was für andere eher kurzfristig bedeutet. Ich glaube, dass es in unserer Industrie nach wie vor möglich wäre, mit entsprechender Aggressivität innerhalb eines Zeitraumes von, sagen wir einmal fünf Jahren, unser Unternehmen durch Akquisitionen auf die zehnfache Größe zu entwickeln. Das Eingehen von hohen Risiken durch höhere Verschuldung oder umfangreiche Kapitalerhöhungen wäre jedoch hierzu notwendig. Obwohl für beide Szenarien von meiner Seite eine gewisse Bereitschaft besteht, möchte ich die Expansion aus finanzieller Sicht kontrolliert weiter beschreiten. Die Übernahme eines gleich großen oder auch größeren Unternehmens ist jedoch für mich nicht nur möglich, sondern eher Wunsch.

Die so genannte Kriegskasse ist nach der Kapitalerhöhung des vergangenen Jahres ja prallvoll ...

Prallvoll ist relativ, das würden vielleicht andere so sehen. Wir sind im Wesentlichen schuldenfrei und könnten jederzeit eine Transaktion mit einem Kaufpreis von EUR 100 Mio. bis EUR 200 Mio. finanzieren. Für eine Umsatzverdoppelung würde kein Schritt auf den Kapitalmarkt nötig sein.

Herr Huemer, wo wollen Sie persönlich in zehn Jahren stehen?

Jedenfalls nicht mehr jeden Tag hier im Büro. Ich habe mein Leben mit Arbeit verbracht – Firmen kaufen ist so etwas wie ein Hobby und eine Leidenschaft geworden. Das macht aber auch nicht immer Spaß – insbesondere wenn man dann laufend mit dem Preisdruck unserer Kunden konfrontiert ist. Ich bin jetzt 50 und werde sicher noch einige Jahre diesen Job vollständig ausfüllen. Für ein Leben danach stelle ich mir aus heutiger Sicht eine ausgewogene Aufteilung von Freizeit und Geschäftsinteressen vor. Obwohl ich mich nicht an Vorbildern orientiere, faszinieren

mich einige Personen aus unserer Industrie. Dazu gehört auf der Kundenseite ein Herr Piëch, mit allen Stärken und Schwächen, die ihm zugeordnet werden. Und auf der Zulieferebene Herr Stronach. Ich kenne beide nicht persönlich, aber ich finde es faszinierend zu sehen, wie stark diese beiden Personen, ohne in das operative Geschäft eingebunden zu sein, ihre Unternehmen wesentlich beeinflussen und was sie damit bewegen.

Wenn Sie auf die ersten 20 Jahre Ihres Unternehmerdaseins zurückblicken – was haben Sie möglicherweise richtiger gemacht als andere?

Es ist mir schon einige Male passiert, dass mir jemand diese Frage gestellt hat. Ich habe kein Geld geerbt, habe ohne Kapital in zwanzig Jahren eine Unternehmensgruppe mit einer halben Milliarde Umsatz aufgebaut. Ich glaube, ich nütze die Chancen, die mir gegeben werden, und meistere die Probleme, die dabei auftauchen. Viele Leute machen es umgekehrt: Sie jammern über die Probleme und lassen oft Chancen vorbeigehen.



HIMMELSTÜRMER



Johannes Knall, Projektleiter, POLYTEC AUTOMOTIVE SYSTEMS DIVISION

Wir bringen Sie ganz nach oben. Denn, wenn es um den Dachhimmel Ihres Automobils geht, gibt es für uns keine Grenzen. Design, Haptik und Optik im stimmigen Einklang mit einer Akustik, die begeistert. Wir setzen auf Vollkommenheit und Perfektion. In jedem Detail. In X-Varianten. In X-beliebiger Stückzahl. Alles aus einer Hand. POLYTEC GROUP. Passion creates Innovation.

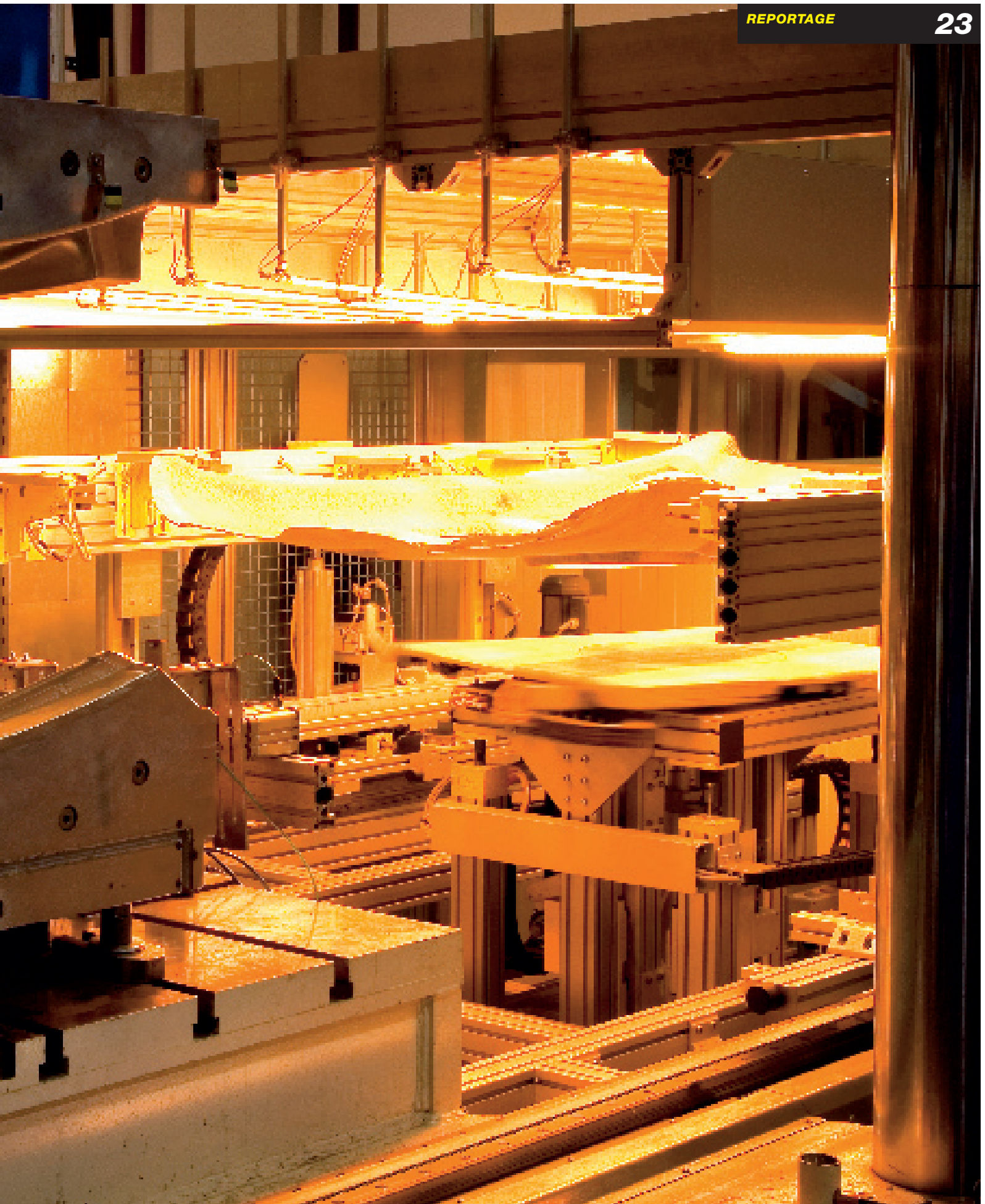
investor.relations@polytec-group.com | www.polytec-group.com

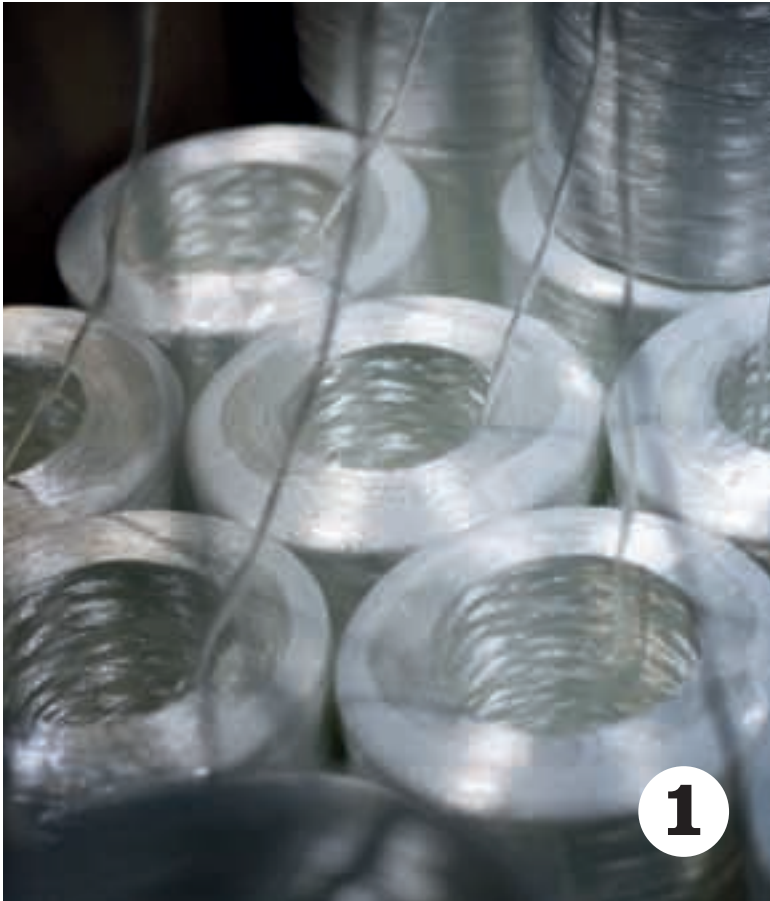


POLYTEC GROUP

WIE ENTSTEHEN EIGENTLICH EIN DACH- HIMMEL?

Im POLYTEC-Werk im polnischen Tomaszów Mazowiecki läuft die Zukunft vom Band: In zwei Stufen werden derzeit mit Verfahren aus eigener Entwicklung Dachhimmel für den Opel Zafira produziert. In Kürze werden dort – im 40-Sekunden-Rhythmus – Dachhimmel für die gesamte Epsilon-Plattform gefertigt. Doch wie entsteht eigentlich so ein Dachhimmel? Ein Lokalaugenschein.





1. **WAS EINMAL** ein höchst stabiler, haltbarer und oben-drein schallschluckender Dachhimmel eines Opel Zafira sein wird, beginnt als so genannter Sandwich. In einem ersten Arbeitsschritt werden die Rohmaterialien Schaum, Klebefilm, Verstärkungsvlies und Folie aus langen Rollen zusammengeführt. Dazu kommen von scheinbar unendlich langen Bändern geschnittene Glasfasern – eine Innovation der Ingenieure der POLYTEC GROUP. Was Mitbewerber in Form einer Glasfaser-schicht über den gesamten Dachhimmel aufziehen, wird hier vollautomatisch, an das jeweilige Automodell und die Type angepasst, exakt dort aufgebracht, wo die Glasfaser auch benötigt wird: an den Teilen, an denen der Verformungsgrad hoch ist – also an den Kanten des zukünftigen Dachfensters und den Ecken, die für die Stabilität beim Einbau wichtig sind. Dann werden die Einzelteile des Sandwichs mit Harz verbunden. Die Schwierigkeit dabei: Das Harz wird in einer Maschine optimal flüssig und auf Temperatur gehalten, damit die Viskosität stimmt – und sich der Klebstoff optimal verteilt.

**2.****EXAKT 80 SEKUNDEN LANG**

wird der Sandwich dann – wohltemperiert – in Form gepresst. Jetzt ist der Dachhimmel schon als solcher zu erkennen. In einem weiteren Arbeitsschritt kühlt das Formteil ab, bis es ein Mitarbeiter aus der Maschine nimmt und dem nächsten Arbeitsschritt zuführt. Denn was dem Dachhimmel des Opel Zafira noch fehlt, ist das Dekor. Das wird, damit die Qualität passt – für den Opel Zafira und in Zukunft für die Dachhimmel der gesamten Epsilon-Produktionsplattform –, in einem etwas aufwändigeren Verfahren in einer zweiten Stufe aufgebracht.

3.**ZWEI ROBOTERARME**

bringen nun mit Spritzpistolen den Kleber für das individuelle Dekor des Opel Zafira auf. Damit sich die Feuchtigkeit im Klebstoff verflüchtigen kann, wird das Formteil in einem Paternoster – platzsparend – abgelüftet. Belüftungsaggregate halten die Luft im Paternoster trocken, während der Dachhimmel die rund zehn Minuten dauernde Tour durch die Ablüftstation macht.

4.**JETZT WIRD DAS FORMTEIL**

UMGELEGT und der mittlerweile trockene Klebstoff bei 120° C rund eine Minute lang erhitzt. Das ist wichtig, um den Kleber wieder zu aktivieren. Parallel dazu wird auf einer Zuführstation aus der Dekorrolle die exakte Abmessung für den Opel Zafira geschnitten und aufgelegt.



5. EINE VIELZAHL KLEINER SPANNER

zieht den Stoff auf und spannt das individuelle Dekor in die exakte Position. Auch das Dekor wird erhitzt. Stoff und Formteil treffen einander an der Presse. Hier wird zum Kaschieren kühl gepresst, um den Kleber abzukühlen und optimal faltenfrei zu laminieren.

6. PER HAND GEHT'S WEITER:

Für Großserien wird der fast schon fertige Dachhimmel in die Stanzanlage gelegt und die Aussparungen der jeweiligen Type ausgeschnitten. Kleine Serien werden mit einem Waterjet, einem Wasserstrahlroboter, bearbeitet. Mit Hochdruck werden so Bohrungen und Aussparungen ausgeschnitten.

7. ZULETZT KOMMT DER DACHHIMMEL

in die so genannte Umbug-Station. Um die Kanten des Formteiles wird Dekormaterial gelegt und festgemacht. Der Bug des Formteiles ist fertig – und damit auch der Dachhimmel des Opel Zafira. Jetzt geht's just-in-sequence ab zum Einbau in das Fahrzeug.



REINHARD URMANN

ist Vorstandsmitglied der POLYTEC GROUP und verantwortlich für die Automotive Systems Division, die mit 72 % den Löwenanteil vom Gruppenumsatz erwirtschaftet. Der „Edeltechniker“ (Originalton Urmann) kennt jede Maschine und alle Logistikabläufe seiner Dutzend Werke in ganz Europa. Seine Mitarbeiter wissen zu berichten, dass er zu Produktionsanlauf schon mal des Nächstens die Durchwahl einer kritischen Stelle in der Produktionslinie anruft – und, sollte ein Ablauf nicht optimal funktionieren, selbst spätnachts für einige Stunden in der Linie steht.

WAS BEDEUTET EIGENTLICH MODULARISIERUNG?

Immer mehr Autohersteller produzieren immer mehr Varianten – so genannte Derivate – in immer größerer Anzahl. Dadurch verteilt sich das Gesamtvolumen der Produktion auf immer mehr Modelle. Welche Herausforderungen kommen dadurch auf die industrielle Serienproduktion zu? Und wie geht die POLYTEC GROUP damit um?

In den letzten zwei bis drei Jahren hat die Anzahl von Derivaten in Großserien dramatisch zugenommen. Damit ergeben sich für Zulieferer, zumal Mittelständler mit hoher Innovationskraft, wie POLYTEC, enorme Chancen: Denn bei den Derivaten der 1er-Serie oder 3er-Serie von BMW etwa, geben OEMs bereits ganze Entwicklungsteilbereiche und im Einzelfall bis einschließlich der Endmontage aus dem Haus. Und die OEMs suchen für solch sensible Aufgaben solide Mittelständler, die einerseits genügend Kapital haben – aber andererseits Strukturen aufweisen, die flexible, flache Entscheidungsebenen besitzen und produktionsnahe sind. Strukturen, in denen z.B. der Vorstand selbst bei der Entwicklung im Hause dabei ist – und nicht, wie bei Großunter-

„Wir rechnen dem OEM vor, dass er Teile des Invests bereits mit der letzten Serie größtenteils finanziert hat.“

Reinhard Urmann über austauschbare Module in der Produktion

nehmen, in denen Projektleiter durch Aufspaltung des Projekts kaum das Know-how zusammenhalten können. Es zeichnet sich ab, dass sich die Gesamtstückzahl der bisher in Großserie produzierten Fahrzeuge der Modellreihen immer mehr auf Derivate verteilt – die Produktionsvolumina also sinken. Das stellt die Zulieferer vor enorme Aufgaben: Die Produktion muss auf mehrere, in geringerer Stückzahl produzierte Projekte abgestimmt werden. Die Zukunft liegt daher in der Modularisierung der Produktion. Die

FRAGEN AN DEN SPEZIALISTEN



Fertigung muss bei bestehenden Anlagen auf die veränderten Anforderungen wirtschaftlich umrüstbar oder mit optionalen Einrichtungen ausgestattet sein. Wir sind in der Modularisierung bereits weit fortgeschritten. Ab jenem Produktionsschritt, in dem die Bearbeitung zweier Teile eines Modells – etwa eines Dachhimmels oder einer Türverkleidung – nicht mehr identisch ist, wurden modular aufgebaute Anlagen in die Linie eingezogen. Durch rasche Austauschmöglichkeiten erhalten wir unsere Flexibilität. Man kann sich vorstellen, einen Kernaufbau für Autotüren zu definieren, der für kürzere Viertürer (Limousinen) ebenso funktioniert wie für längere Zwei-Tür-Modelle (Coupés) oder auch für höhere Türen (Vans) verwendet werden kann. Dies erfordert natürlich ein hohes Maß an Fertigungs- und Produkt-Know-how.

Andererseits können wir bei Folgeaufträgen für den OEM diese flexiblen, bereits erwirtschafteten Investitionen wieder mit einbringen, sodass sich damit der Gesamtaufwand für den OEM reduziert. Mit dieser Strategie haben wir schon viele Aufträge akquiriert.

WAS IST EIN LTA HEUTE WERT?

Long Time Agreements – so genannte LTAs – sind die Grundlage einer langfristigen Bindung zwischen OEM und Zulieferer. Letztere müssen über lange Jahre die hohen Investitions- und Entwicklungskosten zurückverdienen. Doch einige Kunden versuchen das zu ignorieren. Wie begegnet ein technologiegetriebener Zulieferer diesem Phänomen?

In den vergangenen Jahren taten sich in der Zusammenarbeit zwischen einigen OEMs und Zulieferern zunehmend Aspekte auf, die die herkömmliche Zusammenarbeit auf den Kopf stellen.

„Wir konnten uns – auch mit unseren Entwicklungszentren in Lohne und Geretsried – als Technologietreiber positionieren, an dem man nicht vorbeikommt.“

Reinhard Urmann über die Beziehung zu OEMs

Konnte man früher davon ausgehen, dass sich Investitionen und Weiterentwicklungen über die Laufzeit eines Auftrages amortisieren, ist dies heute nicht mehr unbedingt so. Was früher als Vertrauen in eine langjährige Partnerschaft gelegt wurde, schmilzt durch Global Sourcing weg. Trotzdem hat die POLYTEC GROUP in diesem Segment im vergangenen Jahr großartige Ergebnisse erzielt. Dies einerseits deshalb, weil wir uns, etwa mit unseren Entwicklungszentren in Lohne und Geretsried, als Technologietreiber in unseren Segmenten positionieren konnten, in denen POLYTEC leistungsfähig ist. Andererseits begegnen wir diesem Phänomen natürlich auch mit dem ganz klaren Bekenntnis gegenüber dem

Kunden, dass wir uns nicht mit hazardierenden Kleinunternehmen oder Insolvenz Kandidaten messen werden. Wir werden auch weiterhin absoluten Wert auf hohe Qualität und Zuverlässigkeit legen und nicht diesem ruinösen Wettbewerb über Billiglohn-Länder folgen. Dies hat nur dann Sinn, wenn der Lohnkostenvorteil nicht wieder durch Logistik- und Transportkosten verbraucht wird.

WIE FUNKTIONIERT LIEFERUNG JUST IN SEQUENCE?

Das richtige Teil in der definierten Ausstattung zum exakten Zeitpunkt anzuliefern ist Teil des Anforderungsprofils eines Serienfertigers. Wie funktioniert die sequenzgerechte Logistikkette der POLYTEC GROUP zwischen tausende Kilometer entfernten Werken?

Wir haben bereits vor vielen Jahren ein System so genannter Leitwerke eingeführt. Die Fertigung des BMW X3 im österreichischen Graz wird durch das deutsche Werk in Ebersdorf geleitet, unser Werk in Südafrika wird durch das deutsche Werk in Wackersdorf gesteuert. Das Prinzip ist gar nicht kompliziert. Die EDV-Systeme fragen sich über Server gegenseitig ab. Wenn ein Fahrgestell z.B. beim Kunden Magna aufs Band aufgelegt wird, geht ein Signal aus Graz, hinterlegt mit Ausstattungsmerkmalen des Fahrgestells, an das deutsche Werk in Ebersdorf. Dort wird erkannt, welches Modell, welche Farbe, welche Baureihe gerade am Band eingeplant ist, und relativ zeitgleich beginnen die Produktionen. Türen werden exakt nach Modell- und Farbvorgaben aus Graz produziert, die Lautsprecheraussparung gestanzt, das Leder bezogen und die Türverkleidung für den Versand vorbereitet. Dann wird verladen, innerhalb von acht Stunden geliefert und die Teile in Graz fertig assembliert. Dann kommt der Linien-Lkw, sammelt Teile der nächsten zwei Stunden und stellt diese in der exakt richtigen Reihenfolge

„Wirklich spannend wird's, wenn in der Produktionskette ein zusätzliches Teil benötigt wird. Wir schließen mit unserer Logistikkette die Kette in Rekordzeit.“

Reinhard Urmann über das Leitwerk-System der POLYTEC

bei Magna zur Montage bereit. Das läuft alles über SAP, fast ohne Menschenhand. Doch wirklich interessant wird es – und hier unterscheiden wir uns ganz deutlich vom Mitbewerb –, wenn zusätzliche Teile benötigt werden, dann sind wir höchst flexibel mit unserem System. Es kommt zu keinen produktionshemmenden Fehlteilen. Wir haben es durch ein einzigartiges System, das eine Modularisierung zulässt, die auch über die EDV abbildbar ist, geschafft, die Lieferkette auch in solchen Fällen schnellstmöglich zu schließen.



KÄSSBOHRER LIEFERANTENTAG 1993

ERSTER EMC MASCHINENVERKAUF
IN DER TÜRKEI 1992

LEHR- UND HERRENJAHRE

Porträt: Der Weg Friedrich Huemers zum EUR-500-Mio.-Konzernchef war steinig, aber geradlinig: mit welchen Erfolgsrezepten aus einem oberösterreichischen Jungunternehmer ein europäischer Entrepreneur wurde.



RETAILVERANSTALTUNG
2006 IN LINZ



BÖRSEGANG 2006 –
PRESSEKONFERENZ

Am Morgen nach einer schlaflosen Nacht, an einem Märztag des Jahres 1986, steht für Friedrich Huemer der Entschluss, sich selbstständig zu machen, fest. Huemer, damals Produktions- und Verkaufsleiter von Sempollan, der Polyurethan-Erzeugung der Semperit-Tochter SKG, vereinbart einen Termin mit der Geschäftsleitung.

„Ich war eigentlich mit meiner Situation als Mitarbeiter gar nicht so unzufrieden“, sagt er heute, „ich habe recht gut verdient und hatte auch die Möglichkeiten, mich zu entwickeln.“ Doch der damals 28-Jährige, der in den Jahren zuvor den Umsatz seiner Abteilung – bei reduzierter Verkaufs- und Produktionsmannschaft – verdoppelte, wollte mehr. „Mich trieb der Gedanke, selbstständig zu sein“, sagt Huemer heute. Mit seinem Know-how im Werkstoffbereich und im Verkauf könnte der Polyurethan-Experte die Sempollan zu einem schlagkräftigen Unternehmen machen. Dazu sollte das – damals ohnehin ungeliebte Kind der Semperit-Tochter SKG – herausgekauft werden. Eine Kündigung war die Alternative. Der Geschäftsführer der SKG entschied sich damals

– nach siebentägiger Bedenkzeit – gegen den Verkauf an den jungen Chemiker. Und Friedrich Huemer zog die Konsequenzen: Der Weg in die Selbstständigkeit war damit für den 28-jährigen Oberösterreicher frei.

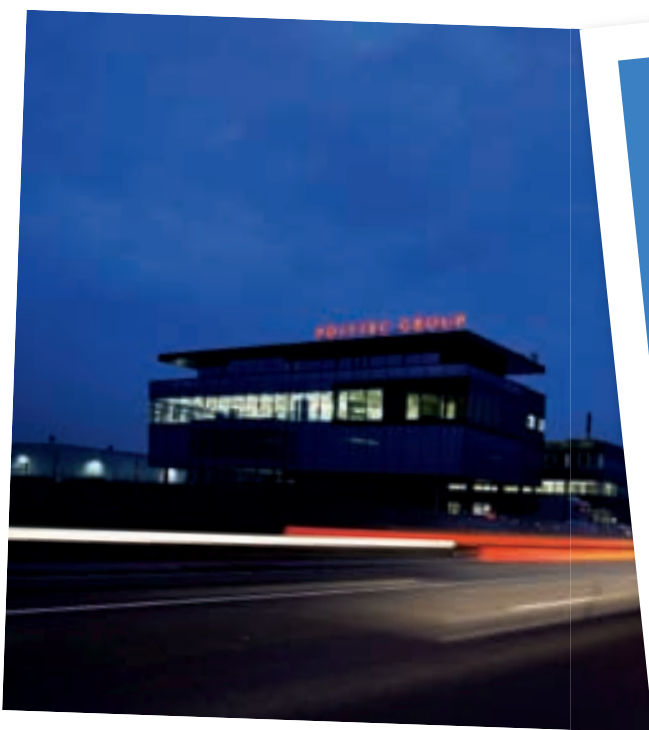
Steinige Pfade. In den vergangenen 20 Jahren schuf Friedrich Huemer einen Konzern mit atemberaubender Dynamik: Auf dem Weg vom Jahr 1986 zum Konzernchef mit über EUR 500 Mio. im Jahr 2006 erwirtschafteten die Betriebe Huemers jedes einzelne Jahr Umsatz- und Ergebnisrekorde. Alleine in den vergangenen sechs Jahren versechsfachte sich der Umsatz von rund EUR 80 Mio. auf rund EUR 500 Mio. Heute beschäftigt die POLYTEC GROUP etwa 3.700 Mitarbeiter, davon 10 % an den oberösterreichischen Standorten Marchtrenk und Hörsching. Weltweit verfügt die Gruppe über 19 Produktionsstandorte. Der Weg zum Erfolg war für den jungen Unternehmer steinig – doch manchmal führen gerade die steinigsten Wege, mit Konsequenz beschritten, am schnellsten zum Ziel.



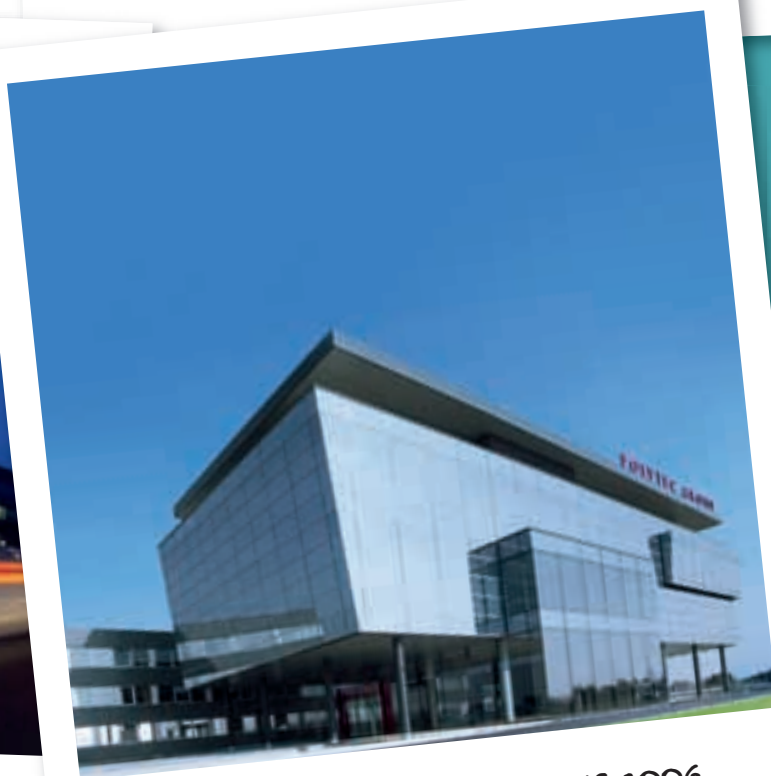
POLYTEC ELASTOFORM BAUETAPPE 1988



POLYTEC MARCHTRENK BAUETAPPE 1990



POLYTEC HOLDING AG HÖRSCHING
ENDE 2006



POLYTEC HOLDING AG HÖRSCHING 2006

Ungeschriebenes Gesetz. Warum Huemer in jenen Märztagen des Jahres 1986 nicht den Zuschlag für Sempollan erhielt, sollte der Unternehmer erst Jahre später erfahren. „Es war ein eher zufälliges Gespräch mit einem damaligen Vorstandsmitglied der Semperit-Gruppe, das mir die Augen öffnete“, sagt Huemer. „Ich hätte mich damals gleich an die Konzernspitze und nicht an den Geschäftsführer des Teilbereiches, der davon existenziell betroffen war, wenden sollen“, sagt Huemer. Seither gilt für den Entrepreneur ein ehernes Gesetz: In den Unternehmen Huemers muss jeder Mitarbeiter mindestens eine Hierarchieebene übergehen können. „Wer im Haus bei seinen Vorgesetzten mit sinnvollen Vorschlägen ansteht, weiß, dass er diese jederzeit eine Hierarchiestufe höher deponieren kann“, sagt Friedrich Huemer.

Wallern. Wir schreiben immer noch den März 1986 – den Jungunternehmer Huemer plagen gänzlich andere Sorgen. Die Banken mussten von der Idee des jungen Vaters, der gänzlich ohne Kapital eine Polyurethan-Verarbeitung aufziehen wollte, überzeugt werden. Kässbohrer, Hersteller von Pistenpräparationsfahrzeugen, der Huemer in die Selbstständigkeit folgen wollte, musste bei der Stange gehalten werden. Der Jungunternehmer benötigte Werksgelände, Maschinen, Rohmaterialien – und, nicht zuletzt, einen Firmennamen. „Meinen allerersten Auftrag in Höhe von 500.000 D-Mark erhielt ich noch als Privatperson“, sagt Friedrich Huemer heute. Kässbohrer orderte im Frühjahr 1986 Finisher – von „Ing. Friedrich Huemer, Wallern“ (Privatadresse).

Jungunternehmer. „Suche Beteiligungen bis fünf Millionen Schilling – Branche egal.“ Eine Annonce in den „Oberösterreichischen Nachrichten“, die banaler nicht sein könnte, stellt sich für Friedrich Huemer als Glücksfall heraus. Hinter der Anzeige verbarg sich ein oberösterreichischer Investor, der bereit war, in die Geschäftsidee der mittlerweile eingetragenen POLYTEC zu investieren. Jetzt, im Frühsommer des Jahres 1986, hatte Huemer eigentlich alles, wovon ein Unternehmer träumt: genügend Kapital – immerhin mussten durch den Einstieg des Investors große Teile der Kredite nicht abgerufen werden – und einen Kunden, der an seine Entwicklung glaubt. Tatkräftig geht der Jungunternehmer ans Werk. Er mietet eine 400 m² große Halle in Grieskirchen – seine erste eigene Produktion. Huemer kauft Gießtische, Kochkessel, Wärmeschränke und die ersten Rohmaterialien für die Erzeugung der Kunststofffinisher – seinen allerersten Auftrag. Doch seine größte Prüfung als Unternehmer sollte noch kommen.

Verantwortung. An den 8. August 1986 wird sich Friedrich Huemer wohl sein Leben lang erinnern. Er ist auf dem Weg zum Arbeitsamt, wo die ersten Mitarbeiter für seine kleine Manufaktur angeworben werden sollen. An einer Kreuzung hat er einen schweren Autounfall. „Ich war dreieinhalb Wochen im Spital – ausgerechnet in jener Zeit, in der die Produktion anlaufen sollte“, sagt Huemer heute. Die Zeit lief dem ans Bett gefesselten Huemer davon: Schon im September erwartete der Kunde Kässbohrer die erste Lieferung – und noch war kein einziges Stück produziert. „Aus dem Spital führte mich mein erster Weg zum Autohändler und aufs Arbeitsamt“, sagt Huemer heute. Im Zweischichtbetrieb brodelt ab Ende August die Polyurethanküche des Unternehmers.

Der noch immer schwer kranke Huemer begleitet auf Krücken die beiden Schichten, seine Frau Ulrike erledigt derweil die Büroarbeit. Am Wochenende stehen die beiden alleine zwölf Stunden an den Maschinen. „In diesen Wochen war ich fast jeden Tag den Tränen nahe, vor Verzweiflung und vor körperlichen Schmerzen“, sagt Huemer. Aber Huemer, der damals auch alles hinschmeißen hätte können, hat auch einiges gelernt. „Ich habe Verantwortung dem Kunden gegenüber – aber vor allem Verantwortung dem Investor gegenüber gelernt“, sagt Friedrich Huemer. „Den Vertrauensvorschuss, den mir der Investor, der an mich glaubte, gab, konnte ich nicht enttäuschen“, sagt Huemer. Ende des Jahres ist es geschafft – der erste Kässbohrer-Auftrag ist erfüllt und der Kunde mit dem Produkt höchst zufrieden.

Redimensioniert. Es ist ein prächtiger Augusttag im Jahr 1988, an dem Friedrich Huemer seine Vergangenheit einholen sollte. Das Unternehmen POLYTEC ist im vergangenen Jahr kräftig gewachsen und Friedrich Huemer gerade dabei, das neue Werksgelände in Marchtrenk aufzubauen, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden, als sich sein Nachfolger bei Sempollan mit der Botschaft bei ihm meldet: „Herr Huemer, die Sempollan-Abteilung von Semperit steht zum Verkauf“. Wenn er, Huemer, Interesse hätte, könne er ein Angebot legen. Der Oberösterreicher überlegt nicht allzu lange – und das, obwohl der Kauf der Sempollan seine eben eingeleiteten Neubaumaßnahmen empfindlich durcheinander bringt. Immerhin würde die Produktionsstätte in Marchtrenk für die Sempollan-Kapazitäten viel zu klein sein. In einem Asset Deal kauft Huemer den Maschinenpark der Sempollan und lässt – für die Zeit des nun redimensionierten Ausbaus – am Semperit-Gelände in Linz für die POLYTEC weiterproduzieren.

„In diesen Wochen war ich fast jeden Tag den Tränen nahe. Vor Verzweiflung und vor körperlichen Schmerzen.“

Friedrich Huemer über die Umstände seines ersten Auftrages als Unternehmer

Geburtsstunde. Doch mit der Sempollan – die ihm einst schlaflose Nächte bescherte – gibt sich Huemer längst nicht mehr zufrieden. Jetzt soll der Polyurethan-Hersteller auf vertikaler Ebene wachsen. Im Jahr 1989 kauft Huemer Assets aus der Konkursmasse des Schweizer Gießanlagenherstellers Spritztechnik und transferiert diese nach Oberösterreich. Damit sichert sich Huemer den direkten Zugang zum Know-how der für die kleine Branche wichtigen Anlagen. Was heute als Polytec Industrial Division ein eigenes Geschäftsfeld darstellt, hat auf dem kleinen Nischenmarkt für Spezialmaschinen eine weltweite Bedeutung.

Kauf. Im Sommer 1995 probt Friedrich Huemer im Kleinen, was später wohl zum Markenzeichen des Unternehmers werden sollte: die Kapazität, wirtschaftliche Chancen zu nutzen – auch wenn diese manchmal gehäuft auftreten. Im Juni 1995 beteiligt sich Huemer

an Polytec Thelen, dem wichtigsten Wettbewerber auf dem Markt für Polyurethanverarbeitung, an der die POLYTEC seither 60 % hält. Keine 30 Tage nachdem er die Beteiligung an der deutschen Thelen abgeschlossen hat, wird ihm auch eine Firma angeboten, von der er seit längerem träumt: die F/O/R in Hörsching. „Das Unternehmen stellte eine Riesenchance dar“, sagt Huemer heute. Die F/O/R stellte, wie POLYTEC, Polyurethanprodukte her – aber im speziellen Segment der Autozulieferindustrie. Der größte Gläubiger der maroden F/O/R, die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, versuchte seit längerer Zeit, ihre Außenstände und die über 200 Arbeitsplätze des Autozubehörherstellers nahe Linz zu retten. Und Huemer war die letzte Hoffnung.

Ohne je eine Bilanz des Autozubehörherstellers gesehen zu haben und ohne jemals das Werk betreten zu haben, unterzeichnet Huemer den Kaufvertrag. „Ich hatte damals ein limitiertes Risiko – weil ich die Option hatte, bis zum Oktober das Unternehmen wieder abzugeben“, sagt Huemer. Er stand vor völlig neuen Aufgaben: einer Branche, die er bisher nicht kannte; der Verantwortung für über 200 Mitarbeiter und der erstmaligen Aufgabe, ein Unternehmen zu führen, das schon eine breitere Managementstruktur aufwies. „Diese Monate haben einigen Einfluss auf die heutige Struktur der POLYTEC gehabt“, sagt Huemer heute. Örtlich und zeitlich aufgerieben zwischen Hörsching und der damaligen Firmenzentrale in Marchtrenk war der Familienunternehmer gezwungen, Kompetenzen abzugeben, wollte er die F/O/R auch wirklich übernehmen. „Ich habe gelernt, die Zügel lockerer zu lassen und zu sagen, macht ihr das, anstatt alles selbst erledigen zu wollen“, sagt Huemer heute. Seither leitet seine Frau Ulrike Huemer erfolgreich die Geschäfte in Marchtrenk.

Managementteam. Nach entsprechenden Restrukturierungsmaßnahmen, im Speziellen deutlichem Personalabbau, Insourcing von ausgelagerten Prozessschritten und erfolgreicher Motivation der Mannschaft, gelang kurzfristig der Turnaround, sodass im ersten vollen Geschäftsjahr bereits eine schwarze Ergebnisnull erreicht wurde. Der Standort in Hörsching ist in der heutigen Car Styling Division das Leitunternehmen und konnte in den darauffolgenden Jahren den Umsatz von ca. EUR 15 Mio. auf EUR 45 Mio. verdreifachen. Die Car Styling Division entwickelte sich somit neben der Industrial Division zum historischen Kern der Gruppe. Doch die Akquisition stellte sich auch personalpolitisch als richtige Entscheidung heraus. Karl Heinz Solly und Alfred Kollros, die damalige zweite Ebene des Managements, stellen heute einen Teil jenes Managementteams dar, das die Gruppe in die Zukunft führt.

Immer vorher da. Die Geschäfte der POLYTEC entwickelten sich prächtig in den späten 90er Jahren. So prächtig, dass Huemer und sein Team schon an weitere Akquisitionen denken konnten. Wohin sollte es gehen? Sollte man nicht endlich auch die industrielle Serienproduktion andenken? Doch Mitte 1996 drohte ein Rückschlag: Der japanische Automobilhersteller Toyota, für den die POLYTEC bis zu diesem Zeitpunkt Hauptlieferant für Toyota-Zubehör wie z.B. Spoiler und Stylingkits in Europa war, wollte den Auftrag für die neue Corolla-Linie an einen Mitbewerber vergeben. Man möchte, so die ehrliche Auskunft der Toyota-Manager, einen

Alternativlieferanten aufbauen – und der hieß Holden Hydroman, mit Sitz in Bromyard, Großbritannien. „Uns interessierte natürlich, wer dieser Anbieter war“, sagt Karl Heinz Solly, Marketing-Vorstand der POLYTEC GROUP. „Wir nahmen mit dem Management der Holden Hydroman Kontakt auf, schon um Näheres über die alternativen Technologien des Herstellers herauszufinden.“ Ein erstes Kennenlernen wurde für Oktober 1996 vereinbart, als wenige Tage später ein Info-Memo auf dem Tisch von Friedrich Huemer landete. Ein Merger & Acquisition-Unternehmen aus London informierte den Investor darüber, dass Holden zum Verkauf stehe. „Wir haben uns darauf verständigt, dass wir den Termin im Oktober einhalten – dass wir aber die Agenda unseres Besuches völlig verändern“, sagt Solly heute. „Schon beim ersten Rundgang durch das Werksgelände“, so sagt Huemer heute, „wusste ich, das Unternehmen gehört mir“.

„Es ist sicherlich ein Teil unseres Erfolges, dass das bestehende Management die Übernahme durch uns positiv sieht.“

Friedrich Huemer über seine Akquisitionsstrategie

Noch während der Due-Diligence-Prüfung trug sich Erstaunliches zu. „Ich war gerade im Werk in Bromyard angekommen, da nahm mich der Geschäftsführer zur Seite und sagte: ‚Einkauf und Engineering von Toyota sind im Haus, die kennen Sie ja – was tun wir jetzt?‘“ Man beschloss, Huemer der versammelten Toyota-Runde als neuen Eigentümer vorzustellen. „Die Leute von Toyota fielen fast vom Sessel, als Sie Huemer sahen“, sagt Karl Heinz Solly. Der Kommentar der Toyota-Mannschaft war: „Es bringt wohl gar nichts, zu versuchen, einen Alternativanbieter aufzubauen, die POLYTEC ist immer schon vorher da.“

Eine Milliarde. Ganz falsch dürften die Toyota-Manager damals nicht gelegen haben. Denn was als Unternehmen in einer kleinen Produktionshalle begann, sollte jetzt noch viel stärker wachsen – und der Unternehmer selbst wollte einen Teil der Früchte seines mittlerweile fast fünfzehn Jahre langen Erfolges ernten. Für ein Leveraged Buyout suchte Huemer daher Ende der 90er Jahre einen wachstumsorientierten Finanzpartner. Fündig wurde er bei der Schweizer Private-Equity-Firma Capvis, die sich 2000 bei der POLYTEC GROUP einkaufte. Schon Ende 2000 erwarb POLYTEC mit dem neuen Partner zwei Produktionsstätten für Kunststoff-Karosserieteile von der Lear Corporation in Italien und Schweden. Ein völlig neues Geschäftsfeld – und damit eine neue Division – wurde begründet: die Polytec Automotive Composites, die Außenverkleidungs-, Motoren-, Funktions- und Strukturteile für den Lkw- und Pkw-Bereich herstellt. Das Jahr 2000 sollte sich noch aus einem anderen Grund als Wendepunkt im Unternehmen herausstellen: In diesem Jahr erreichte der Umsatz der Gruppe erstmals eine

Milliarde ATS. Gerüchte besagen, dass die darauffolgende Währungsumstellung ein treibendes Element für Herrn Huemer darstellte, durch weitere Akquisitionen noch einmal Umsatzmilliarden zu werden, aber diesmal in Euro.

Systemlieferant. Der Grundstein dessen, was heute mit elf Standorten im Bereich der Fertigung von Produkten aus Kunst- und Naturfaserverbundstoffen als Polytec Automotive Systems den größten Umsatzanteil der Gruppe darstellt, wurde schon 1995 gelegt. Damals erwarb Friedrich Huemer das auf thermoplastische Teile spezialisierte deutsche Unternehmen Rentrop. 2002 kam dann auch Dynamik in diesen Geschäftszweig der POLYTEC. Mit der Übernahme der deutschen Thermoplast in Idstein, von der DANA Corporation und Riesselmann in Lohne, Hersteller für Kunststoffteile für den Autoinnenraum, begann das Wachstum der heute wichtigsten Division – der Umsatz der POLYTEC GROUP erreichte erstmals EUR 200 Mio.

Im Jahre 2004 folgte der größte Schritt in der Unternehmensgeschichte: POLYTEC übernahm die europäischen Geschäfte der US-amerikanischen Findlay-Gruppe. Vier Werke in Deutschland und je ein weiteres in Polen, Großbritannien, Spanien und Südafrika wurden dem amerikanischen Automobilzulieferer abgekauft. Der Plan: die beiden Unternehmen unter dem österreichischen Dach der POLYTEC GROUP zusammenzuführen, womit sich auch das Profil der POLYTEC vom Komponentenhersteller zum Modul- und Systemlieferanten wandeln sollte.

Größe. Mit der Akquisition von Findlay übernahm Friedrich Huemer auch eine Gruppe von Managern, die heute zum Führungskreis der POLYTEC GROUP zählen. „Es ist sicher ein Teil unseres Erfolges“, sagt Huemer, „dass wir es schaffen, dass das bestehende Management eines Unternehmens die Übernahme durch uns positiv sieht.“ Das erleichterte auch bei der Größe von Findlay die Übernahme. Mit dem deutschen Reinhard Urmann, wie Alfred Kollros und Karl Heinz Solly ein Urgestein seines Geschäftsbereiches, ist ein vierter Kopf in das Vorstandsteam des nun bereits EUR 0,5 Mrd. Umsatz schweren Unternehmens gestoßen.

Reif fürs Parkett. Am 28. April 2006 – fast auf den Tag genau 20 Jahre nachdem das kleine Polyurethanwerk in der oberösterreichischen Provinz Gestalt annahm – feierte Friedrich Huemer den zweiten unternehmerischen Geburtstag. Eine Aktie mit dem etwas sperrigen Titel AT0000A00XX – das Wertpapier der POLYTEC HOLDING AG – feierte den Einstand an der Wiener Börse. Nach der Akquisition der Findlay-Gruppe war schon im Jahr 2005 die Zeit für die Trennung vom Finanzpartner reif – und das Unternehmen für den Tanz am Börseparkett gerüstet. „Sowohl vom Umsatz als auch von den Ertragszahlen her waren wir 2006 mehr als börsereif“, ergänzt Wolf-Dieter Gabriel, in der Gruppe für die Finanzen zuständig. Mit Capvis als Finanzinvestor und Mehrheitseigentümer, welcher mehr als fünf Jahre im Unternehmen investiert war, und Huemer als Familienunternehmer wäre eine Interessenkoordinierung für die weitere Entwicklung des Unternehmens nicht mehr so einfach möglich gewesen. Der Schritt an die Börse hat sich nach reiflichen Überlegungen als die für alle

Beteiligten beste Möglichkeit herausgestellt. Ein börsennotiertes Unternehmen mit einer Familie als Kernaktionär, insbesondere wie in diesem Fall in Person des Gründers und CEO ist für die Kunden der ideale Fall und die Basis für eine weitere Entwicklung im Rahmen der gewählten Strategie. Auch wenn sich der Kurs des Papiers in den ersten Monaten nicht erfreulich entwickelte, hat er doch aus heutiger Sicht gehalten, was der Lebenslauf des Entrepreneurs Huemer hinter den Zahlen versprach. Wer die Geschichte der POLYTEC GROUP verfolgt hat und die Begeisterung des Managementteams kennt, verbunden mit dem Willen, weiter an Bedeutung zu gewinnen, zweifelt nicht daran, dass dies auch in Zukunft so bleiben wird, getreu nach dem Motto des Managements: „Passion Creates Innovation.“



CORPORATE GOVERNANCE

Im Oktober 2002 wurde der Österreichische Corporate Governance Kodex veröffentlicht und im Februar 2005 sowie im Jänner 2006 ergänzt und adaptiert. Er basiert sowohl auf den Bestimmungen des österreichischen Gesellschafts-, Wertpapier- und Kapitalmarktrechts als auch auf den grundsätzlichen Prinzipien der Corporate Governance der OECD. Der Kodex soll österreichischen Gesellschaften als Regelwerk für eine effiziente und nachhaltige Unternehmensführung und -aufsicht dienen. Gültigkeit erreicht er durch die freiwillige Selbstverpflichtung der Unternehmen.

Mit der Notierung der Polytec-Aktie an der Wiener Börse hat sich die POLYTEC HOLDING AG zur Einhaltung des Österreichischen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom Jänner 2006 verpflichtet.

Die POLYTEC HOLDING AG erfüllt die verbindlichen L-Regeln („Legal Requirement“) und hält sich an alle C-Regeln („Comply or Explain“) des Österreichischen Corporate Governance Kodex mit Ausnahme folgender Bestimmungen:

REGELN 39, 41 UND 43

zur Errichtung von Ausschüssen des Aufsichtsrates werden nicht eingehalten. Da der Aufsichtsrat nur aus fünf Kapitalvertretern besteht, würde die Errichtung von Ausschüssen (außer dem gesetzlich vorgeschriebenen Bilanzausschuss) die Effizienz des Aufsichtsrates nicht erhöhen. Der Bilanzausschuss setzt sich aus den Mitgliedern Andreas Szigmund (Vorsitzender), Fred Duswald und Gerhard Wildmoser zusammen.

REGEL 45

betreffend Positionen von Mitgliedern des Aufsichtsrates in Gesellschaften, die zum Unternehmen in Wettbewerb stehen, wird im Allgemeinen eingehalten. Der Aufsichtsrat kann der Annahme einer derartigen Position allerdings im Vorfeld zustimmen.

REGEL 80

zur Beurteilung der Funktionsfähigkeit des Risikomanagements durch den Abschlussprüfer wird nicht eingehalten, da die Risikomanagementsysteme auf Ebene der Konzerngesellschaften eingerichtet sind. Ein konzernumgreifendes Risikomanagementsystem befindet sich im Aufbau. Der Vorstand geht davon aus, dass die Implementierung dieses Systems im Jahr 2007 abgeschlossen sein wird.

DIRECTORS' DEALINGS

Im Geschäftsjahr 2006 wurden vom Management der POLYTEC HOLDING AG oder den Mitgliedern nahestehenden Personen insgesamt 69.526 Aktien erworben und – wie für Directors' Dealings vorgesehen – über die Website der Finanzmarktaufsicht veröffentlicht. Nachstehend findet sich eine Aufstellung dieser Transaktionen.

NAME DER MELDEPFLICHTIGEN PERSON	GRUND DER MELDEPFLICHT	KAUF	ABSCHLUSSDATUM	PREIS JE AKTIE IN EUR
Ulrike Huemer	In enger Beziehung stehend zu Person mit Führungsaufgaben	5.000	22.5.2006	6,50
Markus Huemer	In enger Beziehung stehend zu Person mit Führungsaufgaben	2.000	12.6.2006	6,05
Friedrich Huemer	Vorstand	20.000	19.6.2006	5,90
Friedrich Huemer	Vorstand	20.000	27.6.2006	5,75
Friedrich Huemer	Vorstand	1.026	28.6.2006	5,60
Friedrich Huemer	Vorstand	20.000	17.8.2006	6,00
Gerald Weidemann	Geschäftsführer	1.500	28.11.2006	7,31

INFORMATIONEN ZUM VORSTAND



FRIEDRICH HUEMER

**Vorsitzender des Vorstands,
CEO bestellt bis 2011**

Friedrich Huemer, geboren 1957, besuchte die HTL für Chemische Betriebstechnik in Wels. Seine berufliche Karriere begann er 1977 als Laborant im Entwicklungslabor der Laevosan in Linz (Pharmaindustrie). 1978 wechselte Friedrich Huemer zu Swietelsky als Verantwortlicher für die Baustellenaufsicht. Von 1982 bis 1986 war er Abteilungsleiter für Produktion und Verkauf von Polyurethanerzeugnissen bei SKG-Semperit, die in späterer Folge (1988) Teil der heutigen Industrial Division der POLYTEC GROUP werden sollte.

1986 gründete Friedrich Huemer zusammen mit seiner Gattin, Ulrike Huemer, die Firma Polytec Elastoform, der unternehmerische Kern der heutigen POLYTEC GROUP.



KARL HEINZ SOLLY

**Stellvertretender
Vorstandsvorsitzender,
CMO bestellt bis 2007**

Karl Heinz Solly, geboren 1946 in Wien, besuchte die HTL für Maschinenbau. Seine berufliche Laufbahn begann er als Assistent des technischen Direktors der Dr. Ernst Fehrer AG. 1986 wechselte er als Leiter für Einkauf und Produktion zur Firma Salva, von 1988 bis 1992 war er für foha car styling tätig. Nach deren Konkurs gründete Solly die f/o/r Kunststofftechnik GmbH, die heutige POLYTEC FOR.

1995 wurde die Firma von der POLYTEC GROUP übernommen. 2006 erfolgte die Bestellung zum CMO der POLYTEC HOLDING AG. Seither ist Solly für folgende Unternehmensbereiche verantwortlich: POLYTEC HOLDING AG: CMO und Division Head der Polytec Automotive Composites und Polytec Car Styling Division.



REINHARD URMANN

**Vorstandsmitglied,
COO Automotive Systems,
bestellt bis 2007**

Reinhard Urmann, geboren 1947, blickt auf eine rund 20-jährige Karriere in der Automobilindustrie zurück. Als leitender Angestellter war er für Kautex, Magna und Rehau tätig. 1992 wechselte er zur Firma EMPE. 1993 übernahm er die Funktion des Werkleiters für den Standort Geretsried und später auch für die Standorte Ebersdorf und Nordhalben. Ab 2004 war Urmann Geschäftsführer von Findlay Industries Europe und wurde infolge der Übernahmen durch die POLYTEC GROUP Geschäftsführer der Polytec Interior Deutschland GmbH und Polytec Interior Spanien. Im Dezember 2005 wurde er zum Geschäftsführer der Polytec Holding Deutschland bestellt. 2006 erfolgte die Bestellung zum COO der Automotive Systems Division.



ALFRED KOLLROS

**Vorstandsmitglied,
COO Car Styling,
Automotive Composites,
bestellt bis 2007**

Alfred Kollros, geboren 1962, besuchte die HTBLA Steyr. Beginnend mit dem Jahr 1983 war er als Kalkulant für die VOEST-Finalindustrie beschäftigt, von 1985 bis 1988 war er Entwickler für Arbeits- und Produktionsabläufe. 1988 wechselte er zur foha car styling als Leiter der Abteilung Kalkulation. Von 1990 bis 1995 war er in verschiedenen Bereichen für foha car styling und später f/o/r Kunststofftechnik GmbH tätig.

Danach war er Assistent des Vorstandsvorsitzenden Huemer. 2002 folgte die Bestellung zum Divisionhead der Car Styling und Automotive Composites Division. 2006 erfolgte die Bestellung zum COO der POLYTEC HOLDING AG, verantwortlich für die Divisionen Car Styling und Automotive Composites.

MITGLIEDER DES AUFSICHTS- RATES

GERALD WILDMOSER

Vorsitzender seit 2.6.2006,
Bestelldauer bis Hauptversammlung 2007
Geschäftsführender Gesellschafter
der Wildmoser/Koch & Partner Rechtsanwälte GmbH

Vorsitzender des Aufsichtsrates bei:

Getränkeindustrie Holding AG (Ottakringer, Vöslauer);
Schachermayer-Großhandelsgesellschaft m.b.H.;
Schachermayer Holding GmbH; Asamer Holding AG;
VIVATIS Capital Services reg. Gen.m.b.H.; A.C.G. Praha, a.s.

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates bei:

Schachermayer Industrie- und Handelsgesellschaft m.b.H.,
Ungarn

Mitglied des Aufsichtsrates bei:

OÖ Landesbank AG;
Invest Unternehmensbeteiligungs AG;
Linz Center of Mechatronics GmbH;
Software Competence Center Hagenberg GmbH;
ISOROC Holding AG;
Alpine Mayreder Bau GmbH

FRED DUSWALD

Stv. Vorsitzender seit 2.6.2006,
Bestelldauer bis Hauptversammlung 2007
Geschäftsführender Gesellschafter der
RECAP Management GmbH,
Partner der ELIAS Group Beteiligungs GmbH

VIKTORIA KICKINGER

Mitglied seit 4.4.2006,
Bestelldauer bis Hauptversammlung 2007
Generalsekretärin Österreichische Post AG

ROBERT BÜCHELHOFFER

Mitglied seit 12.12.2005,
Bestelldauer bis Hauptversammlung 2010
Ehemaliges Mitglied des Vorstandes der
Volkswagen AG und des Vorstandes der BMW AG

Mitglied des Aufsichtsrates bei:

Generali Holding Vienna;
Miba Aktiengesellschaft;
M-Tech Technologie und Beteiligungs AG;
Swarco Holding AG, Wattens;
Austrian Airlines Luftverkehrs AG, Wien

ANDREAS SZIGMUND

Mitglied seit 4.4.2006,
Bestelldauer bis Hauptversammlung 2007
Vorstandsvorsitzender der
Invest Unternehmensbeteiligungs AG

Mitglied des Aufsichtsrates bei:

ATHENA Erste Beteiligungen AG;
ATHENA Zweite Beteiligungen AG;
ilab24 Mittelstandsfinanzierungs AG;
FRONTWORX Informationstechnologie AG;
DCM DECOMetal International Trading GmbH

Im Berichtsjahr ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder (alle per 4.4.2006):

Dr. Yves Dudli
Dipl.-Ing. Gerald Aichinger
Ulrike Huemer
Dr. Alexander Krebs

BERICHT DES AUFSICHTSRATES DER POLYTEC HOLDING AG

über das Geschäftsjahr vom 1.1.2006 bis 31.12.2006

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2006 in insgesamt vier Sitzungen die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen.

Der Vorstand der POLYTEC HOLDING AG hat regelmäßig über den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft berichtet. Der Aufsichtsrat war dadurch in der Lage, die Gebarung des Unternehmens ständig zu überprüfen und den Vorstand bei Entscheidungen von grundsätzlicher Bedeutung zu unterstützen.

Die POLYTEC HOLDING AG hat sich mit einstimmigem Beschluss des Aufsichtsrates, der auf Antrag des Vorstandes in der Sitzung am 4. April 2006 gefasst wurde, zur Einhaltung der Regeln des Österreichischen Corporate Governance Kodex verpflichtet. Der Aufsichtsrat hat die darin festgehaltenen Kompetenzen und Verantwortungen wahrgenommen. Die erforderlichen Änderungen der Satzung und der Geschäftsordnung des Aufsichtsrates wurden vorgenommen. Abweichungen zu einzelnen Regeln wurden auf der Website der POLYTEC HOLDING AG veröffentlicht.

Der Jahresabschluss samt Lagebericht als auch der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht der POLYTEC HOLDING AG wurden durch die KPMG Austria GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft als Abschluss- und Konzernabschlussprüfer geprüft und bestätigt, dass die Buchführung und der Jahres-/Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften entsprechen, der Jahres- und der Konzernabschluss unter Beachtung ordnungsmäßiger Buchführung ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermitteln und der Lage- und der Konzernlagebericht im Einklang mit dem Jahres- bzw. Konzernabschluss stehen.

Diesem Ergebnis der Abschluss- bzw. Konzernabschlussprüfung schließt sich der Aufsichtsrat an. Nach dem abschließenden Ergebnis der vom Aufsichtsrat vorgenommenen Prüfung des Lageberichtes des Vorstandes, des Jahresabschlusses einschließlich des Ergebnisverwendungsvorschlages, der vom Aufsichtsrat vorgenommenen Prüfung der Geschäftsführung, des Konzernlageberichtes als auch des Konzernabschlusses ist kein Anlass zu Beanstandungen gegeben.

Der Aufsichtsrat schließt sich der Empfehlung des Vorstandes an, der Hauptversammlung vorzuschlagen, dass vom verteilungsfähigen Gewinn des Geschäftsjahres 2006 eine Dividende von 0,25 EUR je Aktie ausgeschüttet wird.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss gebilligt, der damit gemäß § 125 Absatz 2 AktG festgestellt ist.

Der Aufsichtsrat schlägt für die Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers die KPMG Austria GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, Kudlichstraße 41-43, 4021 Linz, als Abschlussprüfer bzw. Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 1.1.2007 bis 31.12.2007 vor.

Hörsching, im März 2007

Gerald Wildmoser
Vorsitzender des Aufsichtsrates

INVESTOR RELATIONS

BÖRSEANGANG

Seit dem 2. Mai 2006 notiert die Aktie der POLYTEC HOLDING AG unter dem Kürzel „PYT“ an der Wiener Börse. Die Platzierung erfolgte im Rahmen eines öffentlichen Angebotes in Österreich und eines European Private Placement gemäß Regulation S des US Securities Act von 1933. Institutionelle Anleger aus den USA (im Sinne der Vorschrift 144A des Securities Act) waren damit von der Zeichnung ausgeschlossen. Das Angebot umfasste 8.616.056 Aktien aus dem Besitz des Private-Equity-Partners Capvis sowie 3.000.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung der POLYTEC HOLDING AG. Der Emissionspreis wurde mit EUR 7,75 in der Mitte des Preisbandes von EUR 6,75 und EUR 8,75 festgelegt. In Summe belief sich das Emissionsvolumen auf EUR 90 Mio. Der dem Unternehmen zugeflossene Erlös aus der Kapitalerhöhung von EUR 23,25 Mio. ist für die Finanzierung der weiteren Expansion der POLYTEC GROUP vorgesehen.

Platziert wurden die Aktien durch Lehman Brothers, CA-IB und Sal. Oppenheim; Co-Manager war die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich. 68,0 % der Polytec Aktien waren nach dem Börsegang dem Streubesitz zuzuschreiben (inkl. 1.742.408 noch von Capvis gehaltener Aktien). Die Nachfrage entfiel zu 15 % auf private und zu 85 % auf institutionelle Investoren. Nach geografischen Kriterien wurden 36 % der Aktien in Österreich, 31 % in Großbritannien und 12 % in Frankreich gezeichnet. Die restlichen 21 % verteilten sich auf Deutschland, Schweiz und die Niederlande.

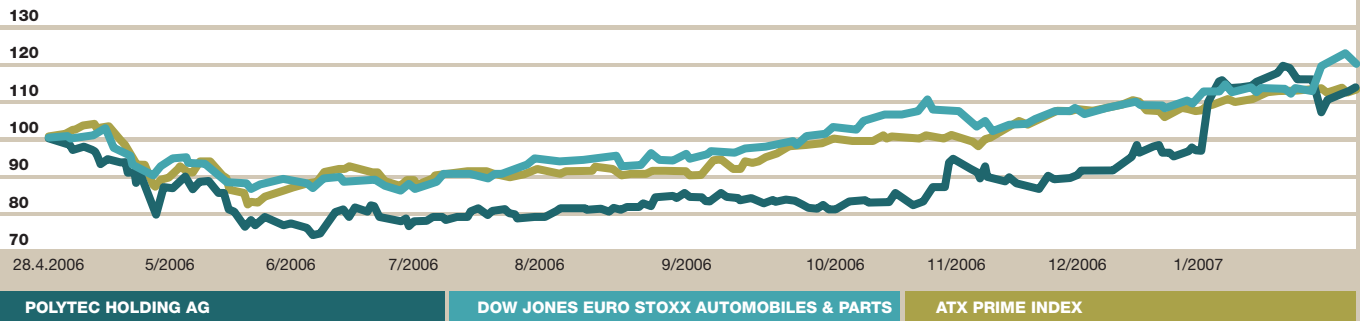
Dem Handelsbeginn vorangegangen ist eine ausgedehnte Roadshow, die das Management der POLYTEC HOLDING AG nach London, Frankfurt, Wien, Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Paris und Zürich führte. In Summe wurden in sechs Tagen 30 One on

Ones sowie sechs Gruppenpräsentationen abgehalten. Zur Gewährleistung der Gleichbehandlung aller potenziellen Aktionäre wurde für interessierte Privataktionäre eine Informationsveranstaltung in Linz, Oberösterreich, organisiert. Vor rund 600 Besuchern wurde nicht nur ein detaillierter Einblick in die Geschäftstätigkeit der POLYTEC GROUP gewährt, sondern auch die Möglichkeit geboten, die Mitglieder des Managements persönlich kennenzulernen.

ENTWICKLUNG DER POLYTEC-AKTIE

Der Zeitraum vor und vor allem nach dem Börsegang der POLYTEC war nicht nur von einer allgemeinen Eintrübung des Börsenklimas geprägt – es musste gleichzeitig auch eine Verschlechterung des Markt- und Branchenumfeldes verzeichnet werden. Vor allem auf dem für die Emission wichtigen Finanzplatz Deutschland konnte aufgrund der gebremsten Entwicklung der Automobilbranche nur schwaches Interesse geweckt werden. Die Branchen- aber auch die Gesamtmarkt-Indizes spiegeln dieses Umfeld deutlich wider: In der ersten Jahreshälfte 2006 verlor der Branchenindex der Automobilindustrie, der Dow Jones Euro Stoxx Automobiles & Parts (SXA), 11,14 %. Auch der ATX Prime Index verzeichnete im Frühjahr eine deutliche Korrektur. Diesem negativen Sektortrend konnte sich auch die Polytec-Aktie nicht entziehen. Nach einer deutlichen Erholung im letzten Quartal 2006 schloss sie ihr erstes Börsejahr mit einem Kurs von EUR 7,09. Stärker zeigte sich die Performance in den ersten Monaten des Jahres 2007: Am 6. Februar 2007 notierte die Polytec-Aktie auf einem All-Time High von EUR 9,23 (Tagesschlusskurs), um rund 19 % höher als bei ihrer Ausgabe knapp zehn Monate zuvor.

KURSENTWICKLUNG POLYTEC-AKTIE, INDEXIERT PER 28.4.2006

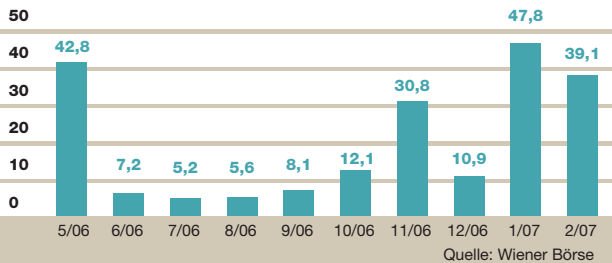


KENNZAHLEN DER POLYTEC-AKTIE		2006
Kurs zum 31.12.2006	in EUR	7,09
Höchstkurs	in EUR	7,70
Tiefstkurs	in EUR	5,66
Ergebnis je Aktie	in EUR	0,86
Durchschnittl. Börseumsatz/Tag ¹⁾	in Stück	110.160
Börseumsatz ¹⁾	in EUR Mio.	122,8
Marktkapitalisierung zum 31.12.	in EUR Mio.	158,3

¹⁾ 2. Mai 2006 bis 31. Dezember 2006/Doppelzählung

Die Handelsumsätze mit Polytec-Aktien sind nach dem Börsegang am 28. April 2006 kontinuierlich gestiegen. Der Jahresbörseumsatz ohne Berücksichtigung der ersten zehn Handelstage – vom 13. Mai bis 31. Dezember 2006 – belief sich auf EUR 97,5 Mio. oder durchschnittlich 94.205 Aktien pro Tag (in Doppelzählung). Inklusive der ersten zehn Handelstage wurden im Tagesdurchschnitt 110.160 Aktien gehandelt, was einem Gesamtumsatz von rund EUR 122,8 Mio. entspricht.

BÖRSEUMSATZ POLYTEC-AKTIE IN EUR MIO.



DIVIDENDENPOLITIK

Für den 6. Juni 2007 sind alle Aktionäre zur Hauptversammlung der POLYTEC HOLDING AG eingeladen, die im Linzer Design Center stattfinden wird. Der Vorstand wird der Hauptversammlung eine Dividende von EUR 0,25 je bezugsberechtigter Aktie vorschlagen, was einer Ausschüttungsquote von rund 30 % entsprechen würde. Bezugsberechtigt für das Geschäftsjahr 2006 sind alle Aktionäre, die bei der Emission Aktien gezeichnet oder nach der Notierung an der Wiener Börse erworben haben. Die Auszahlung ist für den 13. Juni 2007 via deren Depotbank auf Basis der Depotbestände vom 1. Juni 2007 vorgesehen.

COVERAGE

Im Geschäftsjahr 2006 wurde die POLYTEC HOLDING AG von vier Finanzinstituten regelmäßig beurteilt.

INSTITUT	ANALYST
Lehman Brothers	Jeremy Papin
Sal. Oppenheim	Patrick Juchemich
Berenberg Bank	Anna Andreeva
Unicredit	Harald Weghofer

BASISINFORMATION ZUR POLYTEC-AKTIE

ISIN	AT0000A00XX9
Ticker Symbol	
Wiener Börse	PYT
Reuters	POLV.VI
Bloomberg	PYT AV
Marktsegment	Prime Market
Erster Handelstag	2. Mai 2006
Emissionskurs je Aktie	EUR 7,75
Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien	22.329.585

LAUFENDE BETREUUNG DER AKTIONÄRE

Im Vorfeld des Börsenganges wurde auch die Unternehmenskommunikation der POLYTEC GROUP neu ausgerichtet. Der Online-Auftritt wurde der neuen Corporate Identity der Gruppe angepasst und um börserelevante Aspekte erweitert. Unter der Rubrik „Investor Relations“ finden sich seitdem Informationen zur aktuellen Kursentwicklung, zu Corporate Governance und Aktionärsstruktur sowie der Finanzkalender. Um eine Gleichbehandlung aller Aktionäre zu gewährleisten, sind dort auch alle Präsentationen, Quartals- und Geschäftsberichte sowie aktuelle Unternehmensnachrichten gesammelt. Mit der Registrierung für den Newsletter erhalten Aktionäre laufend und automatisch die neuesten Unternehmensnachrichten. Darüber hinaus ist das Investor-Relations-Team persönlich unter der Rufnummer +43 7221 701 292 erreichbar.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden in Summe 50 One on Ones, acht Gruppenveranstaltungen, zwölf Conference Calls und vier Werksbesichtigungen in Deutschland und Österreich veranstaltet.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Das Grundkapital der POLYTEC HOLDING AG beträgt zum Bilanzstichtag 2006 TEUR 22.329,6 und ist in 22.329.585 Stammaktien zum Nennbetrag von je EUR 1,00 zerlegt. Im Rahmen des Börsenganges erfolgte im Geschäftsjahr eine Kapitalerhöhung um 3.000.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien mit einem Nennbetrag von je EUR 1,00 zu einem Ausgabekurs von EUR 7,75. Gleichzeitig wurden 8.616.056 Aktien aus dem Besitz des Privat-Equity-Partners Capvis angeboten. Am 17. November 2006 wurde das Management informiert, dass die Cross Industries AG einen Anteil von 5,23 % an der POLYTEC HOLDING AG hält. Unter Berücksichtigung dieses Aktienpakets befanden sich per 31.12.2006 67,7 % der Stammaktien im Streubesitz, die restlichen Anteile entfallen auf die Huemer Holding AG.

Im Jänner 2006 wurden von einem ausgeschiedenen Mitglied des Konzernmanagements 29.934 Stück eigene Aktien (0,13 % des Grundkapitals) zu einem Kaufpreis von EUR 7,20 je Aktie erworben (Ermächtigung der Hauptversammlung vom 27.10.2004). Der Bestand eigener Aktien ist seitdem unverändert.

AKTIONÄRSSTRUKTUR DER POLYTEC HOLDING



STREUBESITZ*

HUEMER HOLDING AG

* inkl. 5,23 % Cross Industries AG

FINANZKALENDER UND KONTAKT

Ergebnis für das Geschäftsjahr 2006	29.3.2007
Ergebnis für das erste Quartal 2007	10.5.2007
Hauptversammlung 2007 – Design Center Linz	6.6.2007
Ex-Dividendentag	11.6.2007
Dividendenzahltag	13.6.2007
Ergebnis für das erste Halbjahr 2007	1.8.2007
Ergebnis für die ersten neun Monate 2007	14.11.2007

Manuel Taverne



Tel.: +43 7221 701 292

Fax: +43 7221 701 38

E-Mail: investor.relations@polytec-group.com

PFERDESTÄRKENFLÜSTERIN



Helen Exlers, Produktentwicklerin, POLYTEC AUTOMOTIVE SYSTEMS DIVISION

Grenzenlose Power und Weitblick für Neues. Mit unseren innovativen Anwendungen für Ölabscheidesysteme und Medienführende Leitungen bringen wir Ihren Motor auf Touren. Entwickeln und fertigen Module wie Zylinderkopfauben, Akustikabdeckungen oder Ladeluftstrecken nach Ihren individuellen Wünschen. In X-Varianten. In X-beliebiger Stückzahl. Alles aus einer Hand. POLYTEC GROUP. Passion creates Innovation.

investor.relations@polytec-group.com | www.polytec-group.com



POLYTEC GROUP

KONZERNLAGEBERICHT POLYTEC HOLDING AG, HÖRSCHING

für das Geschäftsjahr 2006

1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen¹⁾

Zum dritten Mal in Folge konnte die Weltwirtschaft ein Wachstum von über 3 % verzeichnen. Mit +3,7 % lag das Wachstum 2006 sogar noch über dem Vergleichswert 2005 (+3,3 %). Nach wie vor hinkt die Eurozone hinter der weltweiten Entwicklung hinterher, wo das Wachstum lediglich 2,7 % betrug. Besser fielen die Daten für die USA aus, die mit einem Wachstum von 3,3 % aber ebenfalls unter dem weltweiten Schnitt lagen.

Wesentlicher Treiber in der europäischen wirtschaftlichen Entwicklung bleibt Osteuropa. So konnten die EU-10 im Jahr 2006 ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 6,0 % aufweisen. Dieser Wert liegt aber noch immer hinter dem Wachstum in China, das im Jahr 2006 rund 9,0 % betrug.

Allgemein wird für das laufende Jahr 2007 weltweit mit einer Abschwächung der internationalen Konjunktur gerechnet. Für Euro-land wird ein Rückgang des Wachstums auf 2,0 % prognostiziert, für die USA auf 2,1 % und für die Weltwirtschaft gesamt auf 2,9 %.

Die Grundstimmung in der Industrie ist dennoch positiv zu beurteilen. So hat sich im Euroraum der entsprechende Indikator von 4,4 im September auf 5,9 im November verbessert. In Deutschland betrug der entsprechende Anstieg gar von 7,2 auf 10,8, was fast ein Erreichen des Rekordwertes von 11 aus 1990 bedeutete.

Ein wesentlicher Parameter in der Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung 2006 war erneut die Entwicklung des Ölpreises. Während im ersten Halbjahr ein steiler Preisanstieg auf über USD 70 je Barrel zu verzeichnen war, entspannte sich die Situation im zweiten Halbjahr, und die Preise gingen auf unter USD 60 zurück.

Dieser Rückgang brachte es mit sich, dass im zweiten Halbjahr auch eine rückläufige Inflation zu beobachten war. Dennoch behielt die EZB ihre Zinspolitik bei und erhöhte den Leitzins schrittweise auf heute 3,75 %, wobei von den Marktteilnehmern ein weiterer Zinsschritt der EZB nicht ausgeschlossen wird.

¹⁾ Quelle: Bank Austria

2. Branchensituation

Die weltweite Automobilproduktion zeigte sich 2006 insgesamt positiv, was sich in einer Zunahme von 3,8 % auf 57,0 Mio. Fahrzeuge zeigt. Hauptwachstumsträger war China mit einem Wachstum von 37,5 %. Die Automobilproduktion in den USA verringerte sich um 6,3 %, was die allgemein bekannte Situation der US-Automobilindustrie (und hier vor allem der „Big Three“) widerspiegelt.

Der Zahl der Fahrzeugneuzulassungen ist in Europa in 2006, dem für die POLYTEC GROUP wesentlichen Automobilmarkt, um 0,7 % gestiegen und erreichte einen Wert von 14,6 Mio. Fahrzeugen. Hervorzuheben ist hier Deutschland mit einem Plus von 3,8 %, was nach Analysteneinschätzung vor allem mit Vorzieheffekten aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung in 2007 zu tun hat. Dies wird unter anderem dadurch untermauert, dass gerade der Dezember mit +17,7 % herausragte. Nur knapp hinter Deutschland liegt Italien mit einer Steigerung von 3,7 %. Andere wesentliche Märkte schrumpften, so etwa Frankreich (-3,3 %) oder UK (-3,9 %).

Die deutschen OEMs, welche die für die POLYTEC GROUP wichtigsten Kunden darstellen, konnten in einem schwierigen Umfeld, das von weltweiten Produktionsüberkapazitäten und einem starken Preisdruck gekennzeichnet ist, ihre Produktion um 2,7 % steigern. Ausschlaggebend für diesen unerwarteten Produktionsrekord war der nach 2005 erneut hohe Anteil der exportierten Personenkraftwagen (3,9 Mio. Fahrzeuge). So konnten die deutschen Hersteller 2006 in Nordamerika rund 6 % Fahrzeuge mehr absetzen als im Vorjahr, was einem Marktanteil von 5,6 % entspricht.

Die Entwicklung der wichtigsten Kunden

Die BMW Group erzielte nach eigenen Angaben mit einem Plus von 3,5 % einen neuen Absatzrekord. Das entspricht rund 1,37 Mio. ausgelieferten Fahrzeugen der Konzernmarken BMW, Mini und Rolls Royce. Das Absatzwachstum 2006 kam vor allem von der Kernmarke BMW mit einem Zuwachs von 5,2 %, von deren wichtigstem Modell, der 3er-Reihe, 508.000 Stück verkauft wurden. Dies entspricht einem Absatzplus bei diesem Modell von 17,1 % gegenüber dem Vorjahr. Platz 4 in der BMW-Absatzstatistik nimmt der für die POLYTEC GROUP wesentliche X3 ein, wel-

cher in der zweiten Jahreshälfte 2006 einem Facelift unterzogen wurde. Von diesem Modell wurden 114.000 Stück ausgeliefert, was einem Zuwachs von 3,0 % bedeutet. Gemessen an den Neuzulassungen in Westeuropa konnte BMW seinen Marktanteil leicht auf 5,4 % steigern.

Der Volkswagenkonzern erreichte gemäß Konzernangaben ebenfalls einen neuen Absatzrekord und legte um 9,3 % zu. Das stärkste Absatzwachstum kam dabei von der Kernmarke VW, welche mit weltweit 3,39 Mio. ausgelieferten Fahrzeugen einen Zuwachs von 10,0 % erreichte. Die Konzernmarke Audi, die zum dreizehnten Mal in Folge die Verkäufe steigern konnte, erreichte mit 0,91 Mio. gelieferten Fahrzeugen ein Absatzplus von 9,2 %. Der Marktanteil bei den Neuzulassungen der VW-Gruppe in Westeuropa betrug 19,9 %, womit der Konzern weiterhin souverän an der europäischen Spitze liegt.

Der GM-Konzern kam auch im Jahr 2006 nicht aus den Schlagzeilen. Zwar konnten im Geschäftsjahr 2006 weltweit 9,09 Mio. Fahrzeuge abgesetzt werden, dennoch konnte der Konzern kein positives Ergebnis erreichen. Während die Probleme von GM vor allem den US-Markt betreffen, konnten am europäischen Markt erstmals mehr als 2 Mio. Fahrzeuge abgesetzt werden. Dies ist für die POLYTEC GROUP entscheidend, die ihre Umsätze im Wesentlichen mit den Marken Opel und Saab erzielt.

Ausblick für 2007

Für 2007 rechnen die Ökonomen mit weiteren Zuwächsen und einem neuen globalen Absatzrekord von 68 bis 69 Mio. Fahrzeugen.

In Europa wird bei den Neuzulassungen ein leichter Rückgang von 0,4 % erwartet, der unter anderem auch auf die bereits beschriebenen Vorzieheffekte in Deutschland zurückzuführen ist. Bei den Marktanteilen wird eine weitere Verschiebung hin zu den Premiumanbietern erwartet.

Für die Zulieferindustrie werden die wesentlichen Problemstellungen die gleichen bleiben wie in den vergangenen Jahren. Überkapazitäten, steigende Rohstoffpreise und ein kaum mehr durch Effizienzsteigerungen ausgleichbarer Preisdruck der Kunden werden dazu führen, dass die Margen bei den Zulieferern weiter unter Druck bleiben.

Chancen ergeben sich im Wesentlichen dadurch, dass der Trend zum Outsourcing nicht nur von Produktionsleistungen, sondern auch von Entwicklungsleistungen von den OEMs hin zu den Zulieferern noch lange nicht abgeschlossen ist. Die sich weiter erhöhende Modelldiversifikation lässt ebenfalls neue Chancen für Zulieferer entstehen. Sofern die OEMs den Zulieferern die Chance geben, diese neuen Geschäftsmöglichkeiten in einem partnerschaftlichen Verhältnis zu nutzen, werden ausgewählte Zulieferer weiterhin erfolgreich in einem sehr schwierigen Marktumfeld agieren können.

3. Geschäftsentwicklung und Lage des Konzerns

Wesentlicher Meilenstein in der Entwicklung der POLYTEC GROUP im Jahr 2006 war natürlich der Börsengang Ende April. Die Aktien der POLYTEC HOLDING AG notieren seit dem 28.4.2006 im Segment Prime Market der Wiener Börse.

Die wirtschaftliche Entwicklung der Gruppe war geprägt von einem beachtlichen organischen Umsatzwachstum. Der Umsatz der Gruppe stieg um EUR 23,2 Mio. oder 4,6 % auf EUR 525,2 Mio.

Die einzelnen Ertragskennzahlen der Gruppe entwickelten sich wie folgt:

Kennzahlen zur Ertragslage der Gruppe

	EINHEIT	2006	2005	2004
Umsatz	EUR Mio.	525,2	502,0	392,1
EBITDA	EUR Mio.	48,0	41,9	39,8
EBITDA-Marge (EBITDA/Umsatz)	%	9,1	8,4	10,1
EBIT	EUR Mio.	30,3	25,0	17,8
EBIT-Marge (EBIT/Umsatz)	%	5,8	5,0	4,5
Net Profit	EUR Mio.	18,3	14,5	9,1
Net Profit-Marge (Ergebnis nach Steuern/Umsatz)	%	3,5	2,9	2,3
Ergebnis je Aktie	EUR	0,86	0,75	0,72
Durchschnittliches Capital Employed	EUR Mio.	143,9	139,5	114,9
ROCE vor Steuern (EBIT/Capital Employed)	%	21,0	17,9	15,5

Die Gruppe konnte im Geschäftsjahr eine Steigerung aller wesentlichen Ertragskennzahlen verzeichnen, welche letztlich in einer Steigerung des Net Profit von EUR 3,8 Mio. oder 25,9 % mündete. Von besonderer Bedeutung ist die Steigerung des Return on Capital Employed (ROCE). Die Kennzahl ist das wesentliche Steuerungselement für das Konzernmanagement und konnte im Geschäftsjahr um 3,1 Prozentpunkte auf 21,0 % gesteigert werden.

Die Ertragsentwicklung der Gruppe ist das Ergebnis der Entwicklung in den einzelnen Divisionen, welche sich wie folgt darstellt:

Automotive Systems Division

	EINHEIT	2006	2005	2004
Umsatz	EUR Mio.	377,2	360,6	243,3
Anteil am Konzernumsatz	%	71,8	71,8	62,1
EBITDA	EUR Mio.	34,1	29,0	21,4
EBITDA-Marge (EBITDA/Umsatz)	%	9,0	8,0	8,8
EBIT	EUR Mio.	21,1	17,1	11,2
EBIT-Marge (EBIT/Umsatz)	%	5,6	4,7	4,6
Net Profit	EUR Mio.	12,5	10,2	6,5
Net Profit-Marge (Ergebnis nach Steuern/Umsatz)	%	3,3	2,8	2,7
Durchschnittliches Capital Employed	EUR Mio.	86,9	82,6	57,6
ROCE vor Steuern (EBIT/Capital Employed)	%	24,2	20,7	19,4

Der deutliche Umsatzzanstieg der Division im Geschäftsjahr ist vor allem auf höhere Werkzeug- und Entwicklungsumsätze (+ EUR 17,3 Mio.) zurückzuführen, während der Teileumsatz gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert blieb. Die höheren Werkzeugumsätze sind vor allem auf die Abrechnung der Werkzeuge für die Türverkleidung des BMW 3er zurückzuführen.

Beim Teileumsatz waren die Trends bei einzelnen Kunden gegenläufig. Während beim Kunden BMW aufgrund des ersten vollen Produktionsjahres des Modells BMW 3er weitere Zuwächse erzielt werden konnten (zusammen mit dem oben beschriebenen Effekt aus Werkzeugen konnte der Umsatz mit BMW um 20,8% gesteigert werden), waren bei anderen Kunden Rückläufe zu verzeichnen.

Aufgrund des Auslaufens zweier wesentlicher Aufträge im dritten Quartal 2006, nämlich der Fertigung der Türverkleidungen für den Land Rover Range Rover und den Opel Corsa, mussten bei der GM-Gruppe (-15,1%) und Land Rover (-28,9%) Umsatzrückgänge hingenommen werden.

Aufgrund eines im Verhältnis zur Betriebsleistung rückläufigen Einsatzes von Material und bezogenen Leistungen, welcher vor allem auf den geänderten Produktmix und den höheren Anteil an Werkzeugumsätzen im Geschäftsjahr zurückzuführen ist, konnte die Rohertragsmarge der Division deutlich gesteigert werden.

Diese Entwicklung wurde durch gestiegene Fixkostenblöcke (Sachaufwand, Abschreibungen) teilweise kompensiert, sodass das EBIT der Division gegenüber 2005 um EUR 4,0 Mio. oder 23,3% wuchs, was dennoch eine sehr erfreuliche Entwicklung darstellt.

Car Styling Division

	EINHEIT	2006	2005	2004
Umsatz	EUR Mio.	66,8	63,3	67,2
Anteil am Konzernumsatz	%	12,7	12,6	17,1
EBITDA	EUR Mio.	7,1	6,5	9,4
EBITDA-Marge (EBITDA/Umsatz)	%	10,6	10,3	14,0
EBIT	EUR Mio.	5,3	4,2	0,6
EBIT-Marge (EBIT/Umsatz)	%	7,9	6,6	0,9
Net Profit	EUR Mio.	3,3	2,7	-0,1
Net Profit-Marge (Ergebnis nach Steuern/Umsatz)	%	4,9	4,3	-0,1
Durchschnittliches Capital Employed	EUR Mio.	32,7	32,3	34,2
ROCE vor Steuern (EBIT/Capital Employed)	%	16,2	13,1	1,7

Die Car Styling Division konnte im Geschäftsjahr ihren Umsatz um EUR 3,5 Mio. oder 5,6% steigern. Hauptverantwortlich dafür waren Neuprojekte mit der Ford-Gruppe (Ford und Volvo), bei der der Umsatz um 35,6% gesteigert werden konnte. Weiters positiv entwickelten sich die Kunden Suzuki und Mitsubishi, während bei den Kunden Honda, GM, Votex und Toyota rückläufige Umsätze zu verzeichnen waren.

Da die Division vermehrt auf externe Dienstleister (vor allem im Bereich Lackierung) zurückgreift und das selbsterzeugte Zubehörprogramm mit Handelsware abrundet, war die Rohertragsmarge gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig. Aufgrund von Einsparungen beim Personalaufwand und bei den Abschreibungen konnte dennoch eine Steigerung des EBIT um EUR 1,1 Mio. oder 25,3% erzielt werden.

Automotive Composites Division

	EINHEIT	2006	2005	2004
Umsatz	EUR Mio.	61,5	61,8	65,0
Anteil am Konzernumsatz	%	11,7	12,3	16,6
EBITDA	EUR Mio.	2,0	2,9	5,1
EBITDA-Marge (EBITDA/Umsatz)	%	3,3	4,7	7,8
EBIT	EUR Mio.	-0,2	0,9	3,2
EBIT-Marge (EBIT/Umsatz)	%	-0,3	1,5	4,8
Net Profit	EUR Mio.	-1,6	-0,4	1,5
Net Profit-Marge (Ergebnis nach Steuern/Umsatz)	%	-2,6	-0,6	2,3
Durchschnittliches Capital Employed	EUR Mio.	16,3	18,1	15,0
ROCE vor Steuern (EBIT/Capital Employed)	%	-1,2	4,9	21,5

Die rückläufige Entwicklung der Automotive Composites Division konnte leider auch im Geschäftsjahr 2006 nicht gestoppt werden. Zwar konnte der Umsatz annähernd auf Vorjahresniveau gehalten werden, doch ist dieser Umstand vor allem auf deutlich höhere Umsätze mit dem wichtigsten Kunden der Division IVECO zurückzuführen (+28,7%), welcher ausschließlich vom italienischen Standort der Division beliefert wird. Am zweiten Standort der Division in Schweden war ein Umsatzrückgang von EUR 6,0 Mio. zu verzeichnen, was auf das Auslaufen von Aufträgen bei Porsche und Scania zurückzuführen ist.

Aufgrund der mit den Auftragsausläufen verbundenen schwächeren Auslastung des Standortes konnte die Ergebnisentwicklung der Division nicht mit der Umsatzentwicklung einhergehen. Im zweiten Halbjahr wurde deshalb am Standort Schweden ein umfangreiches Maßnahmenpaket gestartet, welches unter anderem einen deutlichen Mitarbeiterabbau nach sich ziehen wird und erreichen soll, dass der Standort Mitte des Jahres 2007 wieder ein positives EBIT erzielt.

Wegen der beschriebenen Probleme am Standort Ljungby, Schweden, konnte die Ergebnissteigerung am italienischen Standort nicht verhindern, dass das EBIT der Division um rund EUR 1,1 Mio. schlechter ausfiel als 2005 und somit leicht ins Minus rutschte.

Industrial Division (Non-Automotive)

	EINHEIT	2006	2005	2004
Umsatz	EUR Mio.	19,7	16,3	16,6
Anteil am Konzernumsatz	%	3,8	3,3	4,2
EBITDA	EUR Mio.	4,4	3,3	3,5
EBITDA-Marge (EBITDA/Umsatz)	%	22,3	20,2	21,1
EBIT	EUR Mio.	3,9	2,8	2,6
EBIT-Marge (EBIT/Umsatz)	%	19,8	17,2	15,7
Net Profit	EUR Mio.	2,7	2,0	2,2
Net Profit-Marge (Ergebnis nach Steuern/Umsatz)	%	13,7	12,3	13,3
Durchschnittliches Capital Employed	EUR Mio.	10,5	10,1	10,9
ROCE vor Steuern (EBIT/Capital Employed)	%	37,2	28,2	23,6

Aufgrund der allgemein guten Konjunkturlage konnte die Division in ihren beiden Betätigungsfeldern Sondermaschinenbau (+25,0%) und PU-Verarbeitung (+17,2%) jeweils Umsatzzuwächse erzielen.

Aufgrund von Rohstoffpreissteigerungen war zwar eine geringfügige Abnahme der Rohertragsmarge zu verzeichnen, die aber aufgrund von Effekten aus der Fixkostendegression infolge des Umsatzwachstums das Ergebnis nur geringfügig beeinträchtigte.

Folglich konnte die Division ihr EBIT um EUR 1,1 Mio. oder 38,2% gegenüber dem Vorjahr steigern, was insbesondere anhand der Tatsache, dass der wesentliche Standort der Division in Marchtrenk Ende 2005 teilweise abgebrannt ist, eine sehr beachtliche Leistung darstellt.

Kennzahlen zur Vermögenslage der Gruppe

	EINHEIT	31.12.06	31.12.05	31.12.04
Anlagenquote (Langfristiges Vermögen/ Bilanzsumme)	%	38,9	41,1	43,2
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/ Bilanzsumme)	%	45,7	33,8	33,0
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)	EUR Mio.	41,7	51,4	39,0
Nettoumlaufvermögen in % vom Umsatz (NWC/Umsatz)	%	7,9	10,2	9,9

Die Anlagenquote der Gruppe sank im Geschäftsjahr geringfügig, obwohl die Investitionen mit EUR 21,3 Mio. um rund EUR 3,5 Mio. über den Abschreibungen lagen. Der Rückgang ist daher auf das Bilanzsummenwachstum als Folge des Anstiegs der liquiden Mittel zurückzuführen.

Die deutliche Erhöhung der Eigenkapitalquote ist natürlich, neben dem im Geschäftsjahr erwirtschafteten Ergebnis, auf die Kapitalerhöhung im Zuge des IPO der POLYTEC HOLDING AG zurückzuführen. Da eine „gesunde“ Bilanz, nach den vielfachen wirtschaftlichen Problemen, welche die Automobilzulieferindustrie derzeit treffen, zunehmend ein wichtiges Argument in der Auftragsakquisition ist, ist das Management bestrebt, auch in Zukunft eine angemessene Eigenmittelquote darzustellen.

Das Nettoumlaufvermögen (sowohl in absoluten Zahlen als auch bezogen auf den Umsatz) sank gegenüber dem Vorjahr deutlich, was vor allem auf die gesunkenen Vorratsbestände nach der Fakturierung der Werkzeuge für den BMW 3er zurückzuführen ist.

Kennzahlen zur Finanzlage der Gruppe

	EINHEIT	2006	2005	2004
Nettofinanzschulden	EUR Mio.	4,2	53,7	45,4
Nettofinanzschulden zu EBITDA		0,09	1,28	1,14
Gearing (Nettofinanzschulden/ Eigenkapital)		0,03	0,61	0,56

Der Rückgang der Nettofinanzverbindlichkeiten ist zum einen auf die Barkapitalerhöhung im Zuge des Börsenganges zurückzuführen, welche (vor Abzug zurechenbarer Kosten) einen Mittelzufluss von EUR 23,3 Mio. nach sich zog, zum anderen auf den operativen Cash-Flow, welcher im Jahr 2006 EUR 48,4 Mio. (nach EUR 16,8 Mio. im Vorjahr) betrug. Dem operativen Cash-Flow steht ein Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit von EUR -20,7 Mio. gegenüber, was einen Free-Cash-Flow von EUR 27,7 Mio. bedeutet.

Aufgrund des Umstandes, dass die Gruppe zum Bilanzstichtag 31.12.2006 praktisch finanzschuldenfrei ist, haben die Kennzahlen Nettofinanzschulden zu EBITDA und Gearing wenig praktische Aussagekraft. Ziel des Managements ist es, dass das Gearing nur im Falle einer Großakquisition kurzfristig den Faktor 0,7 übersteigen darf.

4. Voraussichtliche Entwicklung des Konzerns

Nach dem Umsatzanstieg im Geschäftsjahr 2006, der vor allem in der Automotive Systems Division auch durch einmalige Erlöse im Zuge von Werkzeugabrechnungen geprägt war, ist im Jahr 2007 aus heutiger Sicht ein Erreichen des Umsatzes 2006 nicht absehbar. Ein weiterer Faktor, der zu diesem Umstand beitragen wird, ist, dass der Umsatzentgang aus den im dritten Quartal 2006 ausgelassenen Aufträgen Opel Corsa Türverkleidung und Range Rover Türverkleidung erst im Jahr 2007 voll umsatzwirksam wird.

Die Gruppe war in der Neuaquisition von Aufträgen im Geschäftsjahr 2006 vor allem in der Automotive Systems Division sehr erfolgreich. In dieser Division konnten Aufträge mit einem Jahresumsatzvolumen von EUR 68,5 Mio. (nach EUR 53,9 Mio. im Vorjahr) akquiriert werden. Diese Neuaufträge werden aber aufgrund des Vorlaufs in der Entwicklungszeit erst 2008, in vollem Umfang erst 2009, umsatzwirksam, sodass der Umsatzentfall zwischenzeitlich nicht kompensiert werden kann.

Aufgrund des für 2007 zu erwartenden Umsatzrückgangs ist auch ein Rückgang beim Ergebnis zu erwarten. Es ist jedoch der Anspruch des Managements, die EBITDA-Marge nicht unter den Zielwert von 8,5 % absinken zu lassen.

5. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren**Umweltschutz**

Für die POLYTEC GROUP ist schonender Umgang mit natürlichen Ressourcen ein Kernpunkt der Geschäftstätigkeit. Als schwerpunktmäßig kunststoffverarbeitender Konzern ist vor allem Abfallvermeidung ein wesentlicher Aspekt. In den Werken, die vor allem in der Spritzgusstechnologie arbeiten, wird daher getrachtet, Ausschuss so weit wie möglich zu regranulieren und wieder in den Produktionsprozess einfließen zu lassen.

Für Automobilinnenverkleidungen setzt die Gruppe vor allem den Werkstoff EMPEFLEX, ein flachsfaserverstärktes Polypropylen, ein. Basis von EMPEFLEX ist die Flachspflanze, ein nachwachsender Rohstoff, der kaum Düngung und Pflanzenschutzmittel braucht und damit schon bei der Produktion sehr umweltschonend ist. EMPEFLEX vereint die Vorteile der Leichtbauweise, Splitter- und Bruchfestigkeit und Schalldämmung und ist darüber hinaus recyclingfähig. Am Ende des Fahrzeuglebenszyklus wird EMPEFLEX aus den Karossen ausgebaut und kann als Rohstoff wiederverwendet oder energierecyclert werden.

POLYTEC ist damit Vorreiter in der Entwicklung von recycling-fähigen Materialien, welche im Automobilbau eingesetzt werden. Die Materialien können darüber hinaus auch weitgehend unabhängig von Rohöl produziert werden.

In der Car Styling Division wurden im Jahr 2006 weitere Fortschritte im Einsatz lösungsmittelfreier Lacksysteme erzielt. Mittlerweile kommen in der Grundierung und beim Basislack zum überwiegenden Anteil wasserlösliche Lacksysteme zum Einsatz, beim Klarlack werden sogenannte High-Solid-Lacke eingesetzt, die über einen nur sehr geringen Lösungsmittelanteil verfügen.

Alle wesentlichen Standorte der Gruppe sind nach der anspruchsvollen Umweltnorm ISO 14001 zertifiziert und erbringen ihren Beitrag zum globalen Umweltschutz.

Ein erheblicher Zertifizierungsaufwand bestand im Jahr 2006 für den chinesischen Markt, da dort ab Ende 2006 auch für Interieurteile von Pkws die sogenannte CCC-Kennzeichnungs- und Zertifizierungspflicht besteht.

Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten²⁾ der Gruppe und ihre geografische Verteilung in den Jahren 2004 bis 2006 stellen sich wie folgt dar:

	2006	2005	2004
Österreich	349	349	371
Deutschland	1.920	1.923	1.444
Resteuropa	1.234	1.301	1.000
Nordamerika	22	22	25
Südafrika	99	60	-
Summe	3.624	3.655	2.840

Nach Divisionen gliedert sich der durchschnittliche Beschäftigtenstand wie folgt:

	2006	2005	2004
Automotive Systems Division	2.507	2.489	1.650
Car Styling Division	568	598	571
Automotive Composites Division	421	448	480
Industrial Division	98	92	114
Konzernleitung	30	28	25
Summe	3.624	3.655	2.840

Als wesentliche Kennzahl im Personalbereich entwickelte sich der Umsatz je Mitarbeiter wie folgt:

	EINHEIT	2006	2005	2004
Umsatz je Mitarbeiter	TEUR	145	137	138

Kundenorientierung hat für den Automobilzulieferer höchste Priorität, womit sich auch die Einstellung der Mitarbeiter der POLYTEC gegenüber ihrer Tätigkeit definiert. Langzeitmaßnahmen wie etwa Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) können nur durch die ständige Bereitschaft der Mitarbeiter, ihre Ideen in alle Bereiche der Leistungserbringung einfließen zu lassen, von Erfolg gekrönt sein. POLYTEC fördert diese Bereitschaft durch ein betriebliches Vorschlagswesen, welches auch mit entsprechenden Prämienanreizen verbunden ist.

Für Mitarbeiter mit Leitungsfunktion bestehen Programme, welche die Vergütung des Mitarbeiters teilweise an den Unternehmenserfolg koppeln. Ergebnissteigerung in Einklang mit schonender Nutzung der finanziellen Ressourcen, gemessen am Return on Capital Employed, ist Basis für dieses Vergütungsschema.

POLYTEC fördert die laufende Weiterbildung seiner Mitarbeiter sowohl durch konzerninterne Fortbildungsmaßnahmen als auch durch Entsendung zu externen Bildungseinrichtungen. Neben der Weiterentwicklung des technisch-handwerklichen Know-how wird auch ein Schwerpunkt auf die Vermittlung von Fremdsprachen gelegt, ein für ein internationales Unternehmen wie POLYTEC unverzichtbarer Bestandteil des Geschäftserfolgs.

Forschung und Entwicklung

Die Forschungs- und Entwicklungsarbeit des Konzerns betrifft vor allem die laufende Verbesserung und Rationalisierung der bestehenden Fertigungsprozesse, technische Neu- und Weiterentwicklungen von Automobilteilen gemeinsam mit unseren Kunden sowie die Verbesserung der Umweltstandards. Die auftragsbezogene Entwicklungsarbeit wird mit dem Kunden separat abgerechnet oder von ihm über den Teilepreis abgegolten.

Der Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit betrifft natürlich die Automotive Systems Division mit ihren beiden Entwicklungszentren Lohne und Geretsried, wo in Summe 104 Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung beschäftigt sind.

Im norddeutschen Lohne liegt der Entwicklungsschwerpunkt im Bereich Motorraum. Das breite Feld der Vorausentwicklungen umfasst unter anderem die Substitution von Motorteilen aus Aluminium mit Kunststoff, die Integration von Ölabscheidesystemen in Zylinderkopfhauben sowie medienführende Leitungen. Der im neu errichteten Kompetenzzentrum um das Fünffache erweiterte Testingbereich ermöglicht es, den stetig wachsenden Kundenanforderungen, vor allem im Bereich der motorspezifischen Tests, zu entsprechen.

Im bayerischen Geretsried liegt der Entwicklungsschwerpunkt auf Interieur-Systemen, basierend auf naturfaserverstärkten Werkstoffen. Hier arbeitet man an der ständigen Weiterentwicklung der Serienwerkstoffe und -verfahren mit Fokus auf Gewicht, Kosten und Bauteilwertigkeit. So werden derzeit unter anderem innovative Sandwich-Werkstoffe für die Anwendung im Fahrzeugkoffer

²⁾ Mitarbeiter von erstmals in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind in der Aufstellung zeitanteilig ab dem Zeitpunkt der Erstkonsolidierung enthalten.

raum, neue Oberflächentechnologien mit verbesserter Haptik und Optik, sowie integrative Modulkonzepte für reduzierte Montagekosten entwickelt.

Neben den zielgerichteten Vorentwicklungsprojekten, die in enger Abstimmung mit den Automobil-Herstellern durchgeführt werden, wird an neuen Werkstoffen, Oberflächenmaterialien und Prozesstechniken gearbeitet. So wurde beispielsweise bereits im Geschäftsjahr 2005 die Entwicklung einer innovativen zweifarbigen Inmould-Graining-Oberfläche gestartet, von der erste Prototypen inzwischen vorgestellt werden konnten. Für den Produktbereich Kofferraum konnte die Entwicklung eines Sandwich-Trägers für den Einsatz als Ladeboden abgeschlossen werden, der voraussichtlich jetzt im neu akquirierten Projekt Audi B8 Kofferraum zum Serieneinsatz kommen wird. Im Bereich neue Materialien wurden die Einsatzmöglichkeiten von Grünflachs erforscht. Bei den im Motorbereich eingesetzten Zylinderkopfhäuben wird intensiv an der Weiterentwicklung der Ölabscheidung gearbeitet.

Die POLYTEC GROUP wendet rund 3% ihres Konzernumsatzes für Forschungs- und Entwicklungskosten auf.

6. Risikoberichterstattung und Finanzinstrumente

Bezüglich der Risikoberichterstattung verweisen wir auf die Ausführungen unter E 4, hinsichtlich der von der Gruppe eingesetzten derivativen Finanzinstrumente auf die Ausführungen unter C 15 im Konzernanhang.

7. Angaben nach § 243a UGB

Das Grundkapital der POLYTEC HOLDING AG ist in 22.329.585 Inhaberaktien mit einem Nennwert von je EUR 1,00 zerlegt. Weitere Aktiegattungen bestehen nicht. Sämtliche Aktien sind zum Handel im Segment Prime Market der Wiener Börse zugelassen.

Einzigster Aktionär mit einer Beteiligung am Grundkapital von über 10,0% ist die Huemer Holding GmbH. Die Huemer Holding GmbH ist ein verbundenes Unternehmen der IMC Verwaltungsgesellschaft mbH, welche ihrerseits Aktien an der POLYTEC HOLDING AG hält. In Summe beträgt der Anteil der beiden Gesellschaften rund 32% des Grundkapitals. Der CEO der POLYTEC GROUP Ing. Friedrich Huemer ist Alleineigentümer der Anteile an der IMC Verwaltungsgesellschaft mbH und bei beiden Gesellschaften alleinvertretungsbefugter Geschäftsführer.

Im Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses sind Übertragungsbeschränkungen von Aktien, welche Aktionäre im Zuge des Börsengangs der Gesellschaft eingegangen sind, aufrecht (Lock-up-Periode). Die entsprechenden Verpflichtungen enden zwölf Monate nach dem Closing des Börsengangs, also am 2.5.2007, und betreffen 8.941.187 Aktien (40,0% des Grundkapitals).

Darüber hinaus ist die Huemer Holding GmbH berechtigt, 193.300 Stück Aktien von der Invest Unternehmensbeteiligungs Aktiengesellschaft zu erwerben (Call-Option). Die Option kann bis zu drei Monate nach dem Auslaufen der Lock-up-Periode ausgeübt werden.

Weitere Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien oder irgendwelche anderen Einschränkungen hinsichtlich der Stimmrechtsausübung sind dem Vorstand nicht bekannt. Keine Inhaber von Aktien verfügen über besondere Kontrollrechte.

Hinsichtlich der Möglichkeit des Vorstandes, Aktien auszugeben, verweisen wir auf die Erläuterungen zum genehmigten Kapital im Anhang.

Bedeutende Vereinbarungen, auf die ein Kontrollwechsel eine Auswirkung hätte, oder Entschädigungsvereinbarungen zwischen der Gesellschaft und ihren Organen oder Arbeitnehmern im Falle eines öffentlichen Übernahmeangebots bestehen nicht.

8. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Bilanzstichtag

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die für die Bewertung der Vermögensgegenstände und Schulden materiell sind, sind entweder im vorliegenden Abschluss berücksichtigt oder nicht bekannt.

Hörsching, am 9. März 2007

DER VORSTAND

Ing. Friedrich Huemer
Vorsitzender des Vorstands

Ing. Karl Heinz Solly
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender

Dipl.-Ing. Reinhard Urmann
Vorstandsmitglied

Ing. Alfred Kollros
Vorstandsmitglied

KONZERNABSCHLUSS 2006 DER POLYTEC HOLDING AG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	52
Konzernbilanz	53
Konzern-Kapitalflussrechnung	54
Entwicklung des Konzerneigenkapitals	55
Anhang zum Konzernabschluss der POLYTEC HOLDING AG	56
Allgemeine Angaben	56
Konsolidierungsgrundsätze	56
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	57
Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzernbilanz	61
Sonstige Angaben	66
Konzern-Anlagenspiegel	70
Segmentberichterstattung	72
Entwicklung der Rückstellungen	74
Beteiligungsliste	75
Bericht des Abschlussprüfers	76

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

IN TEUR	ANHANG	2006	2005
1. Umsatzerlöse	D. 1	525.211,0	502.005,0
2. Sonstige betriebliche Erträge	D. 2	13.732,7	13.174,0
3. Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-17.947,3	4.800,1
4. Andere aktivierte Eigenleistungen		818,8	1.766,9
5. Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	D. 3	-279.866,6	-291.369,1
6. Personalaufwand	D. 4	-130.171,1	-128.560,8
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	D. 5	-63.763,2	-59.890,3
8. Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)		48.014,3	41.925,8
9. Abschreibungen	D. 6	-17.740,4	-16.903,6
10. Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen (EBITA)		30.273,9	25.022,2
11. Firmenwertabschreibungen	D. 6	0,0	0,0
12. Betriebserfolg (EBIT)		30.273,9	25.022,2
13. Beteiligungserträge		66,2	67,5
14. Finanzierungskosten		-2.645,1	-3.299,6
15. Übriges Finanzergebnis		-360,5	-184,0
16. Finanzergebnis	D. 7	-2.939,4	-3.416,1
17. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT)		27.334,5	21.606,1
18. Ertragsteuern	D. 8	-9.035,3	-7.067,9
19. Ergebnis nach Steuern		18.299,2	14.538,2
20. Auf konzernfremde Gesellschafter entfallender Gewinn		137,6	-137,2
21. Konzernjahresüberschuss (Ergebnis nach Minderheiten)		18.436,8	14.401,0
Ergebnis je Aktie in EUR	E. 5	0,86	0,75

KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2006

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

AKTIVA IN TEUR	ANHANG	31.12.2006	31.12.2005
A. Langfristiges Vermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	D. 9	4.656,8	3.144,4
II. Firmenwerte	D. 10	25.611,5	25.611,5
III. Sachanlagen	D. 11	71.001,0	70.353,9
IV. Anteile an verbundenen Unternehmen		155,0	120,0
V. Anteile an assoziierten Unternehmen		45,2	45,2
VI. Übrige Finanzanlagen		3.378,3	3.034,9
VII. Aktive latente Steuerabgrenzungen	D. 12	3.585,8	3.911,8
		108.433,6	106.221,7
B. Kurzfristiges Vermögen			
I. Vorräte:			
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		20.399,6	21.851,6
2. Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen abzüglich erhaltener Anzahlungen		16.233,7	22.856,7
3. Fertige Erzeugnisse und Waren		10.501,9	12.710,2
4. Geleistete Anzahlungen		267,4	272,5
	D. 13	47.402,6	57.691,0
II. Liefer- und sonstige Forderungen			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		68.296,7	71.234,7
2. Sonstige Forderungen		11.916,1	11.892,1
	D. 14	80.212,8	83.126,8
III. Kassenbestand und kurzfristige Finanzmittel	D. 15	42.870,1	11.235,4
		278.919,1	258.274,9
PASSIVA IN TEUR			
A. Eigenmittel			
I. Grundkapital		22.329,6	19.329,6
II. Kapitalrücklagen		57.783,5	38.530,4
III. Eigene Aktien		-215,5	0,0
IV. Minderheitenanteile		591,4	307,0
V. Angesammelte Ergebnisse		46.912,6	29.207,9
	D. 16	127.401,6	87.374,9
B. Langfristige Verbindlichkeiten			
I. Verzinsliche Verbindlichkeiten	D. 17	31.582,7	33.125,4
II. Rückstellungen für latente Steuern	D. 12	2.374,7	754,3
III. Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	D. 18	10.653,9	9.902,8
IV. Übrige langfristige Verbindlichkeiten	D. 19	2.872,2	2.874,8
		47.483,5	46.657,3
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten			
I. Lieferverbindlichkeiten	D. 20	51.227,2	50.149,2
II. Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	D. 21	10.142,5	25.594,0
III. Kurzfristiger Teil der langfristigen Darlehen	D. 22	7.999,3	9.279,7
IV. Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	D. 23	1.688,4	2.135,5
V. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	D. 24	32.976,6	37.084,3
		104.034,0	124.242,7
		278.919,1	258.274,9

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

IN TEUR	2006	2005
Gewinn vor Steuern	27.334,5	21.606,1
- Steuern vom Einkommen	-7.536,0	-12.256,6
+ (-) Abschreibungen (Zuschreibungen) auf das Anlagevermögen	17.769,6	17.118,6
+ Buchwert der Anlagenabgänge	460,7	5.038,5
+ Unbare Aufwendungen aus Erst- und Endkonsolidierung	0,0	586,9
+ (-) Erhöhung (Senkung) von langfristigen Rückstellungen	751,1	868,0
= Bilanzieller Konzern-Cash-Flow	38.779,9	32.961,5
- (+) Gewinne (Verluste) aus dem Abgang vom Anlagevermögen	-48,5	118,9
- Buchwerte der Anlagenabgänge	-460,7	-5.038,5
= Konzern-Cash-Flow aus dem Ergebnis	38.270,7	28.041,9
- (+) Erhöhung (Senkung) von Vorräten, geleisteten Anzahlungen	10.288,4	-3.982,2
- (+) Erhöhung (Senkung) von Liefer- und sonstigen Forderungen	2.914,0	-6.353,8
+ (-) Erhöhung (Senkung) von Liefer- und sonstigen Verbindlichkeiten	-2.631,1	-2.743,4
+ (-) Erhöhung (Senkung) von kurzfristigen Rückstellungen	-401,2	1.829,6
= Konzern-Cash-Flow aus der Betriebstätigkeit	48.440,8	16.792,1
- Investitionen in das Anlagevermögen	-21.271,8	-21.012,0
- Erwerb von in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen (Kaufpreis abzüglich erworbene liquide Mittel)	0,0	690,2
- Abgang von nicht mehr in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften (Erlös abzüglich liquide Mittel)	0,0	-178,2
+ (-) Gewinne (Verluste) aus dem Abgang vom Anlagevermögen	48,5	-118,9
+ Währungsumrechnungsdifferenzen	87,0	-736,7
+ Buchwerte der Anlagenabgänge	460,7	5.038,5
= Konzern-Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	-20.675,6	-16.317,1
+ (-) Erhöhung (Senkung) von verzinslichen Darlehen und Bankverbindlichkeiten	-18.274,6	17.385,0
- Tilgung (abzüglich Gewährung) von Anleihen	0,0	-8.795,7
+ (-) Gewährung von Ausleihungen (abzüglich Tilgungen)	416,6	866,7
- Ausschüttungen an Dritte	-100,0	-9.400,0
+ Barkapitalerhöhungen	22.253,1	0,0
+ (-) Sonstige Eigenmittelveränderungen	-425,6	700,5
= Konzern-Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	3.869,5	756,5

IN TEUR	2006	2005
+ (-) Konzern-Cash-Flow aus der Betriebstätigkeit	48.440,8	16.792,1
+ (-) Konzern-Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	-20.675,6	-16.317,1
+ (-) Konzern-Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	3.869,5	756,5
= Veränderung der flüssigen Mittel	31.634,7	1.231,5
+ Anfangsbestand der flüssigen Mittel	11.235,4	10.003,9
= Endbestand der flüssigen Mittel	42.870,1	11.235,4

Kassenbestände und Bankguthaben	35.724,0	11.235,4
Wertpapiere	7.146,1	0,0
Endbestand der flüssigen Mittel	42.870,1	11.235,4

Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Steuerrückstellung	1.688,4	2.135,5
Kurzfristige Rückstellungen	21.320,2	21.721,4

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

IN TEUR	GRUND-KAPITAL	KAPITAL-RÜCKLAGEN	EIGENE AKTIEN	MINDERHEITEN-ANTEILE	ANGESAMMELTE ERGEBNISSE	SUMME
Stand am 1.1.2006	19.329,6	38.530,4	0,0	307,0	29.207,9	87.374,9
Konzernjahresüberschuss	0,0	0,0	0,0	-137,6	18.436,8	18.299,2
Kapitalerhöhung	3.000,0	20.250,0	0,0	0,0	0,0	23.250,0
Kosten der Kapitalerhöhung	0,0	-996,9	0,0	0,0	0,0	-996,9
Ausschüttung	0,0	0,0	0,0	-100,0	0,0	-100,0
Erwerb eigener Aktien	0,0	0,0	-215,5	0,0	0,0	-215,5
Währungsdifferenzen	0,0	0,0	0,0	18,3	-228,4	-210,1
Übernahme Verluste von Minderheitsgesellschaftern	0,0	0,0	0,0	503,7	-503,7	0,0
Stand am 31.12.2006	22.329,6	57.783,5	-215,5	591,4	46.912,6	127.401,6

IN TEUR	GRUND-KAPITAL	KAPITAL-RÜCKLAGEN	EIGENE AKTIEN	MINDERHEITEN-ANTEILE	ANGESAMMELTE ERGEBNISSE	SUMME
Stand am 1.1.2005	19.329,6	38.530,4	0,0	260,8	23.415,4	81.536,2
Konzernjahresüberschuss	0,0	0,0	0,0	137,2	14.401,0	14.538,2
Ausschüttung	0,0	0,0	0,0	-80,0	-9.320,0	-9.400,0
Währungsdifferenzen	0,0	0,0	0,0	-11,0	705,2	694,2
Sonstige Änderungen	0,0	0,0	0,0	0,0	6,3	6,3
Stand am 31.12.2005	19.329,6	38.530,4	0,0	307,0	29.207,9	87.374,9

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006 DER POLYTEC HOLDING AG, HÖRSCHING

A. ALLGEMEINE ANGABEN

Die POLYTEC GROUP ist ein global tätiger Konzern mit Schwerpunkt in der Kunststoffindustrie mit Sitz in Österreich. Die Gruppe ist in der Automobilindustrie als Zulieferer von Interieur- und Motorraumteilen für die Serienfertigung (Automotive Systems Division) sowie als Lieferant von Originalzubehör und Teilen für Kleinserien (Car Styling Division) tätig. Die Sparte Composites-Kunststoffe (Automotive Composites Division) fungiert als Lieferant für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie. Darüber hinaus werden PU-Kunststoffteile sowie Maschinen zu deren Erzeugung für andere Industrien (Industrial Division) erzeugt.

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2006 der POLYTEC HOLDING AG (in weiterer Folge als „Konzern“ bezeichnet) wurde in Übereinstimmung mit den Richtlinien der International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen erstellt.

Bei der Erstellung des vorliegenden Konzernabschlusses wurden alle Standards angewandt, deren Anwendung für die Geschäftsjahre Pflicht war. Bereits veröffentlichte und von der EU übernommene Standards oder Interpretationen, die noch nicht verpflichtend anzuwenden sind, wurden nicht vorzeitig angewandt.

Sofern die POLYTEC GROUP die Anwendung der Standards schon überprüft hat, werden keine materiellen Änderungen von bilanzierten Vermögenswerten, Schulden oder sonstigen Angaben im Konzernabschluss erwartet. IFRS 7 wird jedoch eine Reihe von Änderungen bei den Anhangangaben mit sich bringen.

Der Konzernabschluss ist in tausend Euro (TEUR) aufgestellt. Bei Summierung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können durch Verwendung automatisierter Rechenhilfen rundungsbedingte Rechendifferenzen auftreten.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

Der vorliegende Konzernabschluss ersetzt gemäß § 245a UGB den ansonsten aufzustellenden Konzernabschluss gemäß § 244 ff UGB.

B. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

1. Konsolidierungskreis

Die Festlegung des Konsolidierungskreises erfolgt nach den Grundsätzen des IAS 27 (Consolidated and Separate Financial

Statements). Muttergesellschaft ist die POLYTEC HOLDING AG, Hörsching. In den Konzernabschluss sind alle Unternehmen, die unter dem beherrschenden Einfluss der Muttergesellschaft stehen, durch Vollkonsolidierung einbezogen. Dementsprechend sind zusätzlich zur Muttergesellschaft drei (Vorjahr: drei) inländische und 19 (Vorjahr: 19) ausländische Tochterunternehmen einbezogen, die unter der rechtlichen und faktischen Kontrolle der POLYTEC GROUP stehen. Die sechs nicht einbezogenen Unternehmen sind auch in Summe unwesentlich.

Eine Übersicht über die vollkonsolidierten Unternehmen findet sich als Anlage 5 zum Anhang.

Die Jahresabschlüsse von Tochterunternehmen werden in den Konzernabschluss ab dem Erwerbszeitpunkt bis zum Veräußerungszeitpunkt einbezogen. Die erstmalige Einbeziehung eines Tochterunternehmens erfolgt zu dem Zeitpunkt, an dem die Kontrolle über das Vermögen und die Geschäfte dieser Gesellschaft tatsächlich an das jeweilige Mutterunternehmen übertragen wird. Der Konsolidierungskreis blieb im Geschäftsjahr unverändert.

2. Konsolidierungsmethoden

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte für Unternehmenserwerbe bis zum 31.3.2004 auf Grundlage der Buchwertmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten der Beteiligungen mit dem auf sie entfallenden Eigenkapitalanteil zum Erwerbszeitpunkt. Ein sich daraus ergebender aktivischer Unterschiedsbetrag wird, soweit möglich, den Vermögensgegenständen zugeordnet. Ein sich ergebender passivischer Unterschiedsbetrag wurde in Vorjahren nach seiner Entstehungsursache analysiert und sofern zukünftige Verluste und Aufwendungen betreffend gemäß IAS 22 als Ertrag zu jenem Zeitpunkt erfasst, zu dem diese anfallen.

Für Erwerbe nach dem 31.3.2004 wurde IFRS 3 „Business Combinations“ angewendet. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt demnach auf Basis der Neubewertungsmethode (Ansatz aller Vermögenswerte und Schulden zum Fair Value auch bei Minderheiten und vollständige Aufdeckung der stillen Reserven unabhängig von der Höhe der Minderheitenanteile). Dem Beteiligungsbuchwert wird das anteilige, neu bewertete Eigenkapital der Tochtergesellschaft gegenübergestellt (purchase accounting).

Verbleibt darüber hinaus ein Unterschiedsbetrag, wird er als Firmenwert aktiviert. Firmenwerte, die vor dem 1. Jänner 2005 entstanden sind, wurden mit dem Buchwert zum 31. Dezember 2004 festgeschrieben und werden einem jährlichen Impairmenttest unterzogen. Sind die Anschaffungskosten niedriger als das Nettovermögen, so wird die Differenz (passiver Unterschiedsbetrag) erfolgswirksam in der Erwerbsperiode erfasst. Aus der Erstkonsolidierung

dieses Jahres ist weder ein aktivischer noch ein passivischer Unterschiedsbetrag entstanden.

Minderheitenanteile am Eigenkapital und am Ergebnis der Gesellschaften, die vom Mutterunternehmen kontrolliert werden, sind im Konzernabschluss entsprechend den Bestimmungen des IAS 27 als Teil der Konzerneigenmittel ausgewiesen.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge aus der Verrechnung zwischen Unternehmen des Konsolidierungskreises werden unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Wesentlichkeit eliminiert. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen werden ebenfalls ausgeschieden, soweit sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

3. Währungsumrechnung

Geschäftstransaktionen in ausländischer Währung

In den einzelnen Gesellschaften der Gruppe wurden Vorgänge in ausländischen Währungen zum Kurs der Transaktion bewertet. Monetäre Vermögensgegenstände und Schulden in ausländischer Währung werden zum Umrechnungskurs am Bilanzstichtag umgewertet. Daraus resultierende Währungsdifferenzen werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Umrechnung von Einzelabschlüssen in ausländischer Währung

Die funktionale Währung der außerhalb des Euro-Raumes gelegenen Tochtergesellschaften ist die jeweilige Landeswährung. Vermögensgegenstände und Schulden ausländischer Tochtergesellschaften wurden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurden zu Durchschnittskursen des Geschäftsjahres umgerechnet.

Nicht monetäre Vermögensgegenstände und Schulden in fremder Währung wurden zum Umrechnungskurs zum Tag der Transaktion umgerechnet. Währungsdifferenzen bei monetären Posten, die wirtschaftlich zu einem Bestandteil an einem ausländischen Unternehmen gehören, wie zum Beispiel langfristige Forderungen und Ausleihungen, werden erfolgsneutral mit den Konzerneigenmitteln verrechnet und werden im Posten „Unterschiede aus der Währungsumrechnung“ erfasst.

C. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Durch konzernweit geltende Richtlinien wird dem Grundsatz der einheitlichen Bilanzierung und Bewertung Rechnung getragen. Unwesentliche Abweichungen bei den Einzelabschlüssen ausländischer Konzernunternehmen wurden beibehalten.

1. Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten bewertet und nach der linearen Methode planmäßig abgeschrieben. Die Abschreibungssätze liegen zwischen 10,0% und 66,7%.

Forschungsaufwendungen werden im Jahr ihres Entstehens als Aufwand ausgewiesen. Entwicklungskosten stellen im Regelfall ebenfalls Periodenaufwand dar. Sie sind dann zu aktivieren, wenn bestimmte Bedingungen nachweisbar und kumulativ erfüllt sind. So muss es unter anderem nachweisbar sein, dass die Entwicklungstätigkeit mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu künftigen Finanzmittelzuflüssen führt, die über die normalen Kosten hinaus auch die entsprechenden Entwicklungskosten abdecken. Aktivierte Entwicklungskosten für Kundenaufträge werden ab Beginn der Serienlieferung entsprechend den Kundenabrufen über die Laufzeit des Modells als Abschreibung erfasst. Die von der Gruppe im Geschäftsjahr aufgewendeten Kosten für Forschung und Entwicklung betragen rund 3,0% (Vorjahr: 2,6%) des Umsatzes.

2. Firmenwerte

Firmenwerte entstehen bei Erwerben von Tochterunternehmen sowie Anteilen an assoziierten Unternehmen. Firmenwerte werden seit 1.1.2005 nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern sind zumindest einmal jährlich einem Impairmenttest zu unterziehen. Bei der Veräußerung von Tochterunternehmen sowie assoziierten Unternehmen wird der anteilige Firmenwert bei der Berechnung des Veräußerungsgewinnes oder Veräußerungsverlustes berücksichtigt.

Die Bewertung der Firmenwerte erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen (siehe Anhangangabe Wertminderung).

3. Sachanlagen

Die Bewertung des Sachanlagevermögens erfolgt zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, oder dem niedrigeren erzielbaren Marktpreis. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der linearen Methode ermittelt.

Beim abnutzbaren Sachanlagevermögen kommen bei den planmäßigen Abschreibungen folgende Sätze zur Anwendung:

	IN %
Gebäude und Einbauten in fremde Gebäude	4,0 – 20,0
Technische Anlagen und Maschinen	6,7 – 50,0
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	10,0 – 50,0
Geringwertige Vermögensgegenstände	100,0

Über das Ausmaß der planmäßigen Abschreibungen hinausgehende wesentliche Wertminderungen werden durch außerplanmäßige Abschreibungen berücksichtigt. Bei Wegfall der Gründe für die außerplanmäßigen Abschreibungen werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen.

Wenn Sachanlagen stillgelegt, verkauft oder aufgegeben werden, wird der Gewinn oder Verlust aus der Differenz zwischen dem Verkaufserlös und dem Restbuchwert unter den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen erfasst.

Instandhaltungsaufwendungen werden im Geschäftsjahr der Entstehung als Aufwand behandelt.

Fremdkapitalzinsen für Sachanlagevermögen, dessen Herstellung bzw. Anschaffung einen längeren Zeitraum umfasst, werden nicht aktiviert.

4. Vermögenswerte aus Miet- und Leasingverhältnissen

Gemietete Sachanlagen, bei denen im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die sich aus dem Eigentum an einem Vermögensgegenstand ergeben, übertragen wurden (Finanzierungsleasing), sind in Übereinstimmung mit IAS 17 mit ihrem Marktwert oder dem niedrigeren Barwert aktiviert. Die Abschreibungen erfolgen planmäßig über die wirtschaftliche Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrages. Die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen sind abgezinst passiviert.

5. Zuschüsse der öffentlichen Hand

Zuschüsse der öffentlichen Hand werden passiviert und entsprechend der Nutzungsdauer des zugeordneten Vermögensgegenstandes aufgelöst.

6. Finanzanlagen

Innerhalb der übrigen Finanzanlagen werden sonstige Beteiligungen und Ausleihungen ausgewiesen. Diese werden mit den Anschaffungskosten oder zum niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. Verzinliche Ausleihungen werden mit ihrem Nennwert bilanziert.

Bei den zu Anschaffungskosten bilanzierten Beteiligungen handelt es sich um Beteiligungen, die nicht an einem aktiven Markt notieren und deren Zeitwerte daher nicht verlässlich ermittelt werden können.

Die Ausleihungen sind variabel verzinst, sodass ihr Buchwert annähernd dem Marktwert entspricht.

Auf alle Finanzanlagen werden bei Wertminderung außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen (siehe Anhangangabe Wertminderung).

7. Vorräte

Die Vorräte werden mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bzw. zum niedrigeren erzielbaren Marktpreis am Bilanzstichtag bewertet. Die Ermittlung der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten erfolgt für gleichartige Vermögensgegenstände nach dem gewogenen Durchschnittspreisverfahren bzw. nach ähnlichen Verfahren. In die Herstellungskosten werden nur die direkt zurechenbaren Kosten und anteilige Gemeinkosten einbezogen. Zinsen für Fremdkapital werden nicht angesetzt.

8. Liefer- und sonstige Forderungen

Die Aktivierung der Liefer- und sonstigen Forderungen erfolgt zu Anschaffungskosten. Erkennbaren Risiken wird durch die Bildung entsprechender Wertberichtigungen Rechnung getragen.

9. Kassenbestand und kurzfristige Finanzmittel

Zahlungs- und sonstige kurzfristige Finanzmittel setzen sich aus dem Kassenbestand, Schecks und Guthaben bei Kreditinstituten sowie Wertpapieren zusammen und werden zu Marktwerten bewertet.

10. Wertminderung

Bei Vermögenswerten wird jeweils zum Bilanzstichtag überprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Bei Firmenwerten erfolgt eine solche jährliche Überprüfung (Impairmenttest) auch ohne Anhaltspunkte kurz vor jedem Bilanzstichtag.

Für Zwecke des Impairmenttests werden in der POLYTEC GROUP die Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene, die selbständig Cash-Flows generieren, zusammengefasst (zahlungsmittelgenerierende Einheit). Firmenwerte werden jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, von denen erwartet wird, dass diese Nutzen aus Synergien ziehen und die niedrigste konzernale Ebene der Managementüberwachung der Cash-Flows darstellen.

Der Nutzwert des Vermögenswertes entspricht dem Barwert der geschätzten künftigen Cash-Flows aus seiner fortgesetzten Nutzung und seiner Veräußerung am Ende der Nutzungsdauer unter Zugrundelegung eines marktüblichen und an die spezifischen Risiken des Vermögenswertes angepassten Zinssatzes vor Steuern. Der Zinssatz, welcher für die Ermittlung der Barwerte herangezogen wird, entspricht den durchschnittlichen Kapitalkosten der Gruppe und wurde für das Geschäftsjahr 2006 (2005) mit 8 % (7 %) festgelegt. Kann für einen einzelnen Vermögenswert kein eigenständiger Cash-Flow festgestellt werden, erfolgt die Ermittlung des Nutzwertes für die nächste größere Einheit, zu der dieser Vermögenswert gehört und für die ein eigenständiger Cash-Flow ermittelt werden kann.

Der Wertminderungsaufwand wird in der Höhe erfasst, in der der Buchwert des einzelnen Vermögenswertes bzw. der zahlungsmittel-

telgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert. Wertminderungsaufwendungen reduzieren anteilig die Buchwerte der Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

Bei Entfall der Gründe für außerplanmäßige Abschreibungen werden bei den Sachanlagen entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Firmenwerte, die aufgrund einer Wertminderung einmal abgeschrieben wurden, werden nicht mehr zugeschrieben.

11. Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern

Abfertigungsverpflichtungen

Aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen erhalten Mitarbeiter österreichischer Konzerngesellschaften, welche vor dem 1.1.2002 eingetreten sind, im Kündigungsfall bzw. zum Pensionsantrittszeitpunkt eine einmalige Abfertigung. Diese ist von der Anzahl der Dienstjahre und des bei Abfertigungsanfall maßgeblichen Bezuges abhängig. Für alle nach dem 31.12.2002 begründeten Arbeitsverhältnisse werden Beiträge an eine betriebliche Mitarbeiter-Vorsorgekasse geleistet und als Aufwand erfasst.

Die Rückstellungen für Abfertigungen werden zum Bilanzstichtag einheitlich mit dem sich nach der „projected-unit-credit-Methode“ unter Anwendung eines Rechnungszinssatzes von 4,3 % (Vorjahr: 4,0 %) und unter Einbeziehung eines Dynamiksatzes für künftige Bezugssteigerungen von 3,0 % (Vorjahr: 3,0 %) ermittelt. Es wird ein dienstzeitabhängiger Fluktuationsabschlag vorgenommen. Das angenommene Pensionsantrittsalter beträgt bei Frauen und Männern, unter Berücksichtigung von Übergangsregelungen, unverändert zum Vorjahr einheitlich 62 Jahre.

Für versicherungsmathematische Gewinne/Verluste wird die Korridormethode angewendet. Überschreiten versicherungsmathematische Gewinne/Verluste den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung zu Beginn des Geschäftsjahres um mehr als 10,0 %, werden sie auf die durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der Mitarbeiter verteilt als Ertrag bzw. Aufwand erfasst. Laufender und nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand sowie als Ertrag bzw. Aufwand ausgewiesene versicherungsmathematische Gewinne/Verluste werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Personalaufwand ausgewiesen, der mit Abfertigungsrückstellungen in Zusammenhang stehende Zinsaufwand im Finanzergebnis.

T.F.R. – Abfindungsansprüche

Aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen können Mitarbeiter italienischer Konzerngesellschaften im Kündigungsfall bzw. zu anderen gesetzlich definierten Anlässen Einmalzahlungen erhalten. Diese sind von der Anzahl der Dienstjahre und des bei Abfertigungsanfall maßgeblichen Bezuges abhängig.

Pensionsverpflichtungen

Für bestimmte Mitarbeiter von deutschen Konzerngesellschaften bestehen Pensionsverpflichtungen. Die Bilanzierung dieser Ver-

pflichtung erfolgt gemäß IAS 19. Dabei wird der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation – DBO) ermittelt und dem beizulegenden Zeitwert des am Bilanzstichtag bestehenden Planvermögens gegenübergestellt. Die Pensionsrückstellung wird nach der „projected-unit-credit-Methode“ ermittelt, wobei je nach Verteilung der Verpflichtungen auf Anwartschaften und flüssigen Pensionen ein Rechnungszinssatz von 4,3 % bis 4,5 % (Vorjahr: 4,25 % bis 4,5 %) und ein Steigerungsbetrag von 0,5 % bis 1,5 % (Vorjahr: 0,5 % bis 1,5 %) zur Anwendung kommen. Für die versicherungsmathematischen Berechnungen werden die Richttafeln 2005G – Dr. Klaus Heubeck herangezogen.

Zinsaufwendungen resultierend aus dem Sozialkapital werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung unter den „Finanzaufwendungen“ erfasst.

Sonstige langfristige Verpflichtungen gegenüber Mitarbeiter

Aufgrund kollektivvertraglicher Vereinbarungen oder aufgrund von Betriebsvereinbarungen sind an Mitarbeiter Jubiläumsgelder nach Maßgabe der Erreichung bestimmter Dienstjahre zu leisten. Für diese Verpflichtung wurde eine Rückstellung gebildet.

12. Steuern

Der Ertragsteueraufwand (die Ertragsteuergutschrift) umfasst die tatsächlichen Steuern und die latenten Steuern.

Die tatsächlichen Steuern für die einzelnen Gesellschaften errechnen sich aus dem steuerpflichtigen Einkommen der Gesellschaft und dem im jeweiligen Land anzuwendenden Steuersatz.

Latente Steuern werden insbesondere für zeitlich abweichende Wertansätze in der Handels- und Steuerbilanz der Einzelgesellschaften sowie für Konsolidierungsvorgänge eingestellt. Ihre Ermittlung erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 12 nach der „balance-sheet-liability-Methode“. Weiters wird der wahrscheinlich realisierbare Steuervorteil aus bestehenden Verlustvorträgen in die Ermittlung einbezogen. Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge wurden insoweit gebildet, als mit einem Verbrauch innerhalb eines überschaubaren Zeitraums gerechnet werden kann. Der Berechnung der Steuerlatenz liegt der landesübliche Ertragsteuersatz zugrunde.

13. Übrige langfristige und kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Bewertung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erfolgt bei Entstehen der Verbindlichkeiten in Höhe des beizulegenden Zeitwertes der erhaltenen Lieferungen und Leistungen. In der Folge werden diese Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Andere Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Die unter den Verbindlichkeiten ausgewiesenen sonstigen Rückstellungen werden angesetzt, wenn bis zur Bilanzerstellung erkennbare Risiken und ungewisse Verpflichtungen bestehen. Sie werden mit jenem Betrag angesetzt, der sich bei sorgfältiger Prüfung des Sachverhaltes als der wahrscheinlichste ergibt. Aufwandsrückstellungen werden nicht passiviert.

Innerhalb dieser Posten werden auch nach IFRS 3 passivierte Eventualverbindlichkeiten ausgewiesen.

14. Ansatz von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und Schulden werden in der Bilanz angesetzt, sofern die Gruppe bei einem Finanzinstrument Vertragspartei wird.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte aus den Vermögenswerten auslaufen oder die Vermögenswerte mit allen wesentlichen Rechten und Pflichten übertragen werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Marktübliche Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten werden grundsätzlich zum Erfüllungstag bilanziert.

15. Derivative Finanzinstrumente

Entsprechend der Finanzpolitik der Gruppe werden derivative Finanzinstrumente zu Sicherungszwecken und zur Optimierung des Nettozinsergebnisses der Gruppe gehalten.

Zum 31.12.2006 werden folgende schwebende derivative Finanzinstrumente gehalten:

	ART	WÄHRUNG	LÄNGSTE LAUFZEIT	NOMINALE IN TEUR	FAIR VALUE IN TEUR
Zinsoption	CALL	EUR	Juli 2009	1.847,1	11,0
Zinssatz-Swap	-	EUR	Dez. 2011	5.000,0	3,6
Devisentermingeschäfte	CALL	EUR	März 2007	2.100,0	9,6

Die EUR-CALL Devisentermingeschäfte dienen zur Absicherung des Währungsrisikos, welchem die Geschäftstätigkeit des Konzerns in Südafrika unterliegt.

Die Zinsoption wurde zur Absicherung einer spezifizierten Bankverbindlichkeit der POLYTEC GROUP (Micro-Hedge) geschlossen.

Der Zinssatz-Swap ist keinem spezifizierten Bilanzposten zuzuordnen sondern einem Portfolio von Finanzverbindlichkeiten.

Bei fehlenden Marktpreisen wurden für die Festlegung der Fair Values anerkannte Bewertungsmodelle, insbesondere Optionspreismodelle und Analysen der diskontierten erwarteten Cash-Flows, herangezogen.

16. Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Erlöse aus dem Verkauf von Erzeugnissen und Waren werden im Zeitpunkt des Übergangs der Risiken und Chancen auf den Käufer realisiert. Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistungen bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam.

17. Finanzergebnis

Der Finanzierungsaufwand umfasst die für die aufgenommenen Fremdfinanzierungen und Finanzierungs-Leasinggeschäfte anfallenden Zinsen und zinsähnliche Aufwendungen sowie die Zinskomponente der Veränderung der Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern.

Die Finanzerträge beinhalten die aus der Veranlagung von Finanzmitteln und der Investition in Finanzvermögen realisierten Zinsen, Dividenden und ähnliche Erträge. Zinsenerträge werden zeitproportional unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung des Aktivums realisiert. Dividendenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs ausgewiesen.

Gewinne und Verluste aus der Veräußerung von Finanzvermögen, Wertminderungsaufwendungen aus Finanzanlagen, mit der Finanzierung zusammenhängende Währungskursgewinne und -verluste sowie Ergebnisse von Sicherungsgeschäften werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

18. Unsicherheiten bei Ermessensbeurteilungen und Annahmen

Im Konzernabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von sonstigen Verpflichtungen am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich in der Zukunft tatsächlich ergebenden Beträge können von den Schätzungen abweichen. Insbesondere die Annahmen bezüglich zukünftiger Cash-Flows von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, welche auf den mittelfristigen Planungen des Konzerns beruhen, können sich als unrichtig erweisen und in Folgejahren Auswirkungen auf Vermögensgegenstände (insbesondere Firmenwerte) nach sich ziehen.

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG UND KONZERNBILANZ

1. Umsatzerlöse und Segmentberichterstattung

Die Darstellung der Segmente erfolgt nach Produktgruppen und Regionen. Die primäre Segmentierung erfolgt nach Produktgruppen in Car Styling, Automotive Systems, Automotive Composites und Industrial und entspricht dem internen Berichtswesen des Konzerns. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge wurden den einzelnen Segmenten nur so weit zugeordnet, als diese unmittelbar oder mittels eines vernünftigen Verfahrens zu den jeweiligen Segmenten zuordenbar waren. Nicht auf diese Weise zuordenbare Posten sind in der Spalte „Sonstige“ ausgewiesen. Die Verrechnungspreise zwischen den Segmenten basieren auf vergleichbaren marktüblichen Konditionen.

Die sekundäre Segmentberichterstattung nach Regionen erfolgt beim Umsatz nach dem Sitz des Kunden, bei Vermögenswerten nach dem Ort, an dem sich die Gegenstände befinden.

Sämtliche Angaben zu den Segmenten des Konzerns sind in Anlage 2 zum Anhang ersichtlich.

Die Verteilung der Umsätze nach Kategorien stellt sich wie folgt dar:

IN TEUR	2006	2005
Teileumsatz und sonstiger Umsatz	477.949,2	468.914,0
Werkzeug- und Entwicklungsumsatz	47.261,8	33.091,0
Gesamt	525.211,0	502.005,0

2. Sonstige betriebliche Erträge

IN TEUR	2006	2005
Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen mit Ausnahme der Finanzanlagen	116,4	57,2
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	4.133,3	4.206,9
Kursgewinne	525,5	1.220,7
Übrige Erträge	8.957,5	7.689,2
Gesamt	13.732,7	13.174,0

3. Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen

IN TEUR	2006	2005
Materialaufwand	229.263,8	235.314,1
Aufwendungen für bezogene Leistungen	50.602,8	56.055,0
Gesamt	279.866,6	291.369,1

4. Personalaufwand

IN TEUR	2006	2005
Löhne und Gehälter	104.030,0	102.808,1
Gesetzlicher Sozialaufwand	23.050,0	23.541,2
Aufwendungen für Abfertigung und Altersversorgung	1.662,4	1.253,9
Sonstiger Personalaufwand	1.428,7	957,6
Gesamt	130.171,1	128.560,8

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer betrug:

	2006	2005
Arbeiter	2.743	2.789
Angestellte	881	866
Gesamt	3.624	3.655

5. Sonstige betriebliche Aufwendungen

IN TEUR	2006	2005
Sonstige Betriebsaufwendungen	23.573,9	19.746,4
Vertriebskosten	13.231,3	11.936,6
Verwaltungskosten	9.239,5	10.421,0
Mietaufwendungen für Liegenschaften	8.465,3	7.838,3
Leasingpersonal	8.179,4	5.810,3
Risikovorsorgen und Schadensfälle	460,7	2.677,2
Aufwendungen Börsegang	0,0	605,5
Aperiodische Anlaufverluste Werk Südafrika	0,0	416,4
Steuern und Gebühren, soweit sie nicht unter Ertragsteuern fallen	545,2	267,0
Verluste aus dem Abgang vom Anlagevermögen mit Ausnahme der Finanzanlagen	67,9	171,6
Gesamt	63.763,2	59.890,3

Im Geschäftsjahr 2005 wurden die dem Börsegang zuordenbaren Aufwendungen als Aufwand erfasst, da im Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses noch keine endgültige Klarheit über die Durchführung des Börsegangs herrschte. Im Geschäftsjahr 2006 wurden die in diesem Kalenderjahr angefallenen Aufwendungen entsprechend IAS 32.35 direkt mit dem Eigenkapital verrechnet.

6. Abschreibungen und Firmenwertabschreibungen

In den Abschreibungen in Höhe von TEUR 17.740,4 (Vorjahr: TEUR 16.903,6) auf immaterielles Anlagevermögen und Sachanlagevermögen sind, wie im Vorjahr, keine außerplanmäßigen Abschreibungen enthalten. Die Aufgliederung nach einzelnen Posten ist im Anlagenspiegel ersichtlich.

Gemäß IFRS 3 (Business Combinations) werden die Firmenwerte beginnend mit dem Geschäftsjahr 2005 nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich einem Impairmenttest unterzogen. Aufgrund dieses Werthaltigkeitstests waren im Jahr 2006 wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen notwendig.

7. Finanzergebnis

IN TEUR	2006	2005
Erträge aus sonstigen Beteiligungen	66,2	67,5
Zinsen- und Wertpapiererträge	1.365,4	1.110,4
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-73,2	-215,0
Anleihezinsen	0,0	-350,9
Zinskomponente Versorgungszusagen	-352,2	-325,4
Sonstiger Zinsaufwand	-3.658,3	-3.733,7
Sonstiges Finanzergebnis	-287,3	31,0
Gesamt	-2.939,4	-3.416,1

Die Zinskomponente aus Versorgungszusagen ist nicht zahlungswirksam. Alle übrigen Zinsaufwendungen und -erträge sind zahlungswirksam.

8. Ertragsteuern

IN TEUR	2006	2005
Aufwendungen für laufende Ertragsteuern	6.978,3	6.500,6
davon aperiodisch	-241,3	1.496,7
Veränderungen latenter Ertragsteuern	2.057,0	567,3
davon aperiodisch	0,0	0,0
Gesamt	9.035,3	7.067,9
davon aperiodisch	-241,3	1.496,7

Der Ertragsteueraufwand des Geschäftsjahres 2006 von TEUR 9.035,3 (Vorjahr: TEUR 7.067,9) ist um TEUR 2.202,0 (Vorjahr: TEUR 1.666,4) höher als der rechnerische Ertragsteueraufwand von TEUR 6.833,6 (Vorjahr: TEUR 5.401,5), der sich unter Anwendung des Steuersatzes von 25 % auf das Ergebnis vor Ertragsteuern von TEUR 27.334,5 (Vorjahr: TEUR 21.606,1) ergeben würde.

Die Ursachen für den Unterschied zwischen rechnerischem und ausgewiesenem Ertragsteueraufwand im Konzern stellen sich folgendermaßen dar:

IN TEUR	2006	2005
Gewinn vor Ertragsteuern	27.334,5	21.606,1
davon 25 % rechnerischer Ertragsteueraufwand	6.833,6	5.401,5
Veränderung der Wertberichtigung aktiver latenter Steuern	261,3	-833,6
Effekte aus Betriebsprüfungen	-184,8	-1.136,7
Nicht gewinnabhängige Elemente in Ertragsteuern	385,5	237,6
Steuerfreie Beteiligungserträge nicht konsolidierter Beteiligungen	-16,6	-38,6
Nicht abzugsfähige Aufwendungen in Zusammenhang konzerninternen Ausschüttungen	112,1	0,0
Differenzen aus dem Unterschied des lokalen Steuersatzes zum Konzernsteuersatz	2.226,2	1.714,4
Permanente Differenzen aus der Konsolidierung (Abschreibung Firmenwerte, Auflösung passiver Unterschiedsbeträge und Schuldenkonsolidierung)	-337,6	245,7
Sonstige Posten	-3,1	-19,1
Ertragsteueraufwand der Periode	9.276,6	5.571,2
Aperiodischer Ertragsteueraufwand	-241,3	1.496,7
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	9.035,3	7.067,9

9. Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Aufgliederung der in der Konzernbilanz zusammengefassten Anlagenposten und ihre Entwicklung sind im Anlagenspiegel (Anlage 1 zum Anhang) dargestellt.

Von immateriellen Vermögensgegenständen wurden TEUR 16,9 (Vorjahr: TEUR 0,0) als Sicherheit für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an Banken verpfändet oder sicherungsübereignet.

10. Firmenwerte

Die Firmenwerte verteilen sich auf folgende Divisionen:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Car Styling	12.643,1	12.643,1
Automotive Systems	6.312,0	6.312,0
Automotive Composites	119,2	119,2
Industrial	6.537,2	6.537,2
Gesamt	25.611,5	25.611,5

11. Sachanlagen

Die Aufgliederung der in der Konzernbilanz zusammengefassten Anlagenposten und ihre Entwicklung sind im Anlagenspiegel (Anlage 1 zum Anhang) dargestellt.

Die zukünftigen Aufwendungen aus nicht kündbaren Operating-Leasingverhältnissen (ohne den Verpflichtungen gegenüber der POLYTEC Immobilien GmbH-Gruppe, welche im Konzernanhang unter E 6 erläutert werden) betragen zum 31.12.2006 TEUR 9.843,0 (Vorjahr: TEUR 9.342,8) und sind wie folgt fällig:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Bis zu einem Jahr	2.787,7	2.899,0
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	7.055,3	6.443,8
Über fünf Jahre	0,0	0,0

In den Maschinen und maschinellen Anlagen sind aktivierte Leasinggüter (finance lease) mit einem Buchwert von TEUR 16.622,8 (Vorjahr: TEUR 16.559,5) enthalten.

Aus den aktivierten Leasinggütern ergeben sich Leasingverpflichtungen gegenüber Dritten in Höhe von TEUR 15.799,8 (Vorjahr: TEUR 18.782,3). Die angeführten Leasingverpflichtungen (Barwerte) sind wie folgt fällig:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Bis zu einem Jahr	4.099,9	3.895,4
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	11.699,9	13.798,9
Über fünf Jahre	0,0	1.088,0

Die den Barwerten entsprechenden Leasingzahlungen (ohne Restwertablöse) betragen TEUR 15.288,2 (Vorjahr: TEUR 18.695,0) sind wie folgt fällig:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Bis zu einem Jahr	4.576,9	4.656,0
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	10.711,3	13.077,9
Über fünf Jahre	0,0	961,1

In den Geschäftsjahren 2006 und 2005 waren keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen zu bilden. Zuschreibungen in Höhe von TEUR 44,0 (Vorjahr: TEUR 0,0) wurden im Geschäftsjahr vorgenommen.

Von den Sachanlagen wurden TEUR 34.752,7 (Vorjahr: TEUR 23.634,4) als Sicherheit für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an Banken verpfändet oder sicherungsübereignet.

12. Latente Steuerabgrenzung

Die Unterschiede zwischen den Wertansätzen in der Steuer- und in der IFRS-Bilanz resultieren aus folgenden Unterschiedsbeträgen bzw. wirken sich mit folgender Steuerlatenz aus:

IN TEUR	31.12.2006		31.12.2005	
	AKTIV	PASSIV	AKTIV	PASSIV
Immaterielles Anlagevermögen	4,3	1.088,8	4,9	0,0
Sachanlagen	-5.427,0	190,0	-4.513,2	264,9
Abfertigungsrückstellung	405,7	0,0	386,2	0,0
Pensionsrückstellung	411,5	-7,1	353,2	0,0
Übrige Personalarückstellungen	385,1	-30,8	214,8	-26,1
Steuerliche Verlustvorträge	664,8	0,0	637,1	0,0
Steuerliche Sonderabschreibungen	0,0	0,0	0,0	49,8
Leasingverbindlichkeiten	5.356,3	0,0	4.666,6	0,0
Sonstige	1.667,7	582,4	1.937,1	465,7
Zwischensumme	3.468,4	1.823,3	3.686,7	754,3
Schuldenkonsolidierung	3,7	551,4	9,5	0,0
Zwischengewinneliminierung	113,7	0,0	215,6	0,0
Aktivierung / Rückstellung für latente Steuern	3.585,8	2.374,7	3.911,8	754,3

Für Unterschiedsbeträge, die aus Beteiligungen an Tochterunternehmen resultieren, wurden gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuern in der Konzernbilanz ausgewiesen. Latente Steuern auf Verlustvorträge wurden in Höhe von TEUR 574,1 (Vorjahr: TEUR 132,5) nicht aktiviert.

13. Vorräte

Die Gliederung der Vorräte stellt sich wie folgt dar:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	20.399,6	21.851,6
Unfertige Erzeugnisse	7.432,8	8.282,2
Noch nicht abrechenbare Leistungen	18.126,2	33.015,8
Erhaltene Anzahlungen	-9.325,3	-18.441,3
Fertige Erzeugnisse und Waren	10.501,9	12.710,2
Geleistete Anzahlungen	267,4	272,5
Gesamt	47.402,6	57.691,0

Von den Vorräten sind TEUR 8.313,1 (Vorjahr: TEUR 7.996,1) als Sicherheit für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an Banken verpfändet.

14. Liefer- und sonstige Forderungen

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	68.296,7	71.234,7
davon mit RLZ > 1 Jahr	1.298,0	1.217,9
davon aus verbundenen Unternehmen	0,6	0,6
Sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	10.989,1	11.245,2
davon mit RLZ > 1 Jahr	2.424,0	1.593,8
davon aus verbundenen Unternehmen	0,0	0,0
davon gegenüber nahestehenden Unternehmen	1.077,1	171,4
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	927,0	646,9
davon mit RLZ > 1 Jahr	0,0	0,0
Gesamt	80.212,8	83.126,8
davon mit RLZ > 1 Jahr	3.722,0	2.811,7
davon aus verbundenen Unternehmen	0,6	0,6
davon gegenüber nahestehenden Unternehmen	1.077,1	171,4

Am Bilanzstichtag bestehen Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 1.482,2 und zu sonstigen Forderungen in Höhe von TEUR 444,9.

15. Kassenbestand und kurzfristige Finanzmittel

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten	35.724,0	11.235,4
Wertpapiere	7.146,1	0,0
Gesamt	42.870,1	11.235,4

Verfügungsbeschränkungen über die in diesem Posten enthaltenen Beträge waren zum Bilanzstichtag keine vorhanden. Die Wertpapiere betreffen Geldmarkt-Fondsanteile, über deren Entwicklung dem Management anhand von Marktwerten berichtet wird. Daher erfolgte eine Klassifizierung „at fair value through profit or loss“ und die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

16. Konzerneigenmittel

Das Grundkapital der POLYTEC HOLDING AG beträgt am Bilanzstichtag TEUR 22.329,6 (Vorjahr: TEUR 19.329,6) und ist in 22.329.585 Stammaktien (Vorjahr: 19.329.585 Stammaktien) zum Nennbetrag von je EUR 1,00 zerlegt. Im Geschäftsjahr erfolgte eine Kapitalerhöhung um 3.000.000 Stammaktien mit einem Nennbetrag von je EUR 1,00 zu einem Ausgabekurs von EUR 7,75. Die Aktien lauten auf Inhaber.

Mit Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 4.4.2006 wurde ein genehmigtes Kapital beschlossen. Der Vorstand ist berechtigt mit Zustimmung des Aufsichtsrates längstens fünf Jahre ab Eintragung des genehmigten Kapitals das Grundkapital um bis zu TEUR 6.500,0 durch Ausgabe neuer Aktien zu einem Mindestausgabebetrag von je EUR 1,00 zu erhöhen.

Die Gesellschaft hat im Jänner 2006 von einem ausgeschiedenen Mitglied des Konzernmanagements 29.934 Stück eigene Aktien mit einem Nennbetrag von EUR 1,00 (0,13 % des Grundkapitals) zu einem Kaufpreis von EUR 7,20 je Aktie erworben (Ermächtigung der Hauptversammlung vom 27.10.2004). Der Bestand ist seitdem unverändert. Die im Geschäftsjahr erworbenen eigenen Anteile sind bewertet mit ihren Anschaffungskosten von den Konzerneigenmitteln abgezogen.

Die Kapitalrücklagen enthalten die anlässlich von Kapitalerhöhungen einbezahlten Agios abzüglich der der Kapitalerhöhung zurechenbaren Kosten des Börsegangs der POLYTEC HOLDING AG im Geschäftsjahr 2006. Gemäß IAS 32.35 waren die direkt mit dem Eigenkapital verrechneten Emissionskosten um die damit verbundenen Ertragsteuervorteile in Höhe von TEUR 332,3 zu kürzen.

Die angesammelten Ergebnisse resultieren aus den im Konzern erwirtschafteten vorgetragenen Ergebnissen sowie sonstigen Änderungen der Konzerneigenmittel.

17. Verzinsliche Verbindlichkeiten

Diese Position enthält alle verzinslichen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr und gliedert sich wie folgt:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.644,2	17.977,1
davon mit RLZ > 5 Jahre	3.501,0	0,0
davon dinglich besichert	17.728,9	13.262,6
Andere verzinsliche Verbindlichkeiten	238,6	261,4
Leasingverbindlichkeiten	11.699,9	14.886,9
davon mit RLZ > 5 Jahre	0,0	1.088,0
Gesamt	31.582,7	33.125,4

Der wesentliche Teil der dinglich besicherten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten kann von den finanzierenden Banken vorzeitig gekündigt werden, wenn die Eigenmittelquote des Konzerns einen vordefinierten Wert unterschreitet oder das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zum EBITDA einen definierten Wert überschreitet.

Die aushaftenden langfristigen und kurzfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten des Konzerns bestehen in folgenden Währungen:

	2006		2005	
	ANTEIL %	DURCHSCHNITTLICHE NOMINAL-VERZINSUNG	ANTEIL %	DURCHSCHNITTLICHE NOMINAL-VERZINSUNG
EUR	89,04	4,138	84,46	3,192
GBP	7,06	6,500	6,11	6,446
SEK	3,90	4,250	8,14	3,000
USD	0,00	N.A.	1,30	5,300

18. Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern

Diese Position enthält alle langfristigen Vorsorgen für Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Abfertigungsrückstellungen	1.512,4	1.358,3
T.F.R.-Abfindungsansprüche	1.709,3	1.550,0
Pensionsrückstellungen	6.528,6	6.175,0
Rückstellungen für Jubiläumsgelder	818,4	819,5
Sonstige langfristige Vorsorgen	85,2	0,0
Gesamt	10.653,9	9.902,8

Bezüglich der Entwicklung der Abfertigungs- und Pensionsrückstellung bzw. der Rückstellung für Jubiläumsgelder in den letzten Geschäftsjahren verweisen wir auf Anlage 3 zum Anhang.

19. Übrige langfristige Verbindlichkeiten

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Langfristige Eventualverbindlichkeiten und Rückstellungen	542,0	681,3
Zuschüsse (RLZ > 1 Jahr)	2.330,2	2.193,5
Gesamt	2.872,2	2.874,8

20. Lieferverbindlichkeiten

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	48.138,6	48.952,2
davon gegenüber assoziierten Unternehmen	43,2	202,7
davon gegenüber verbundenen Unternehmen	69,7	117,1
Erhaltene Anzahlungen	3.088,6	1.197,0
Gesamt	51.227,2	50.149,2

21. Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		
= Gesamt	10.142,5	25.594,0

22. Kurzfristiger Teil der langfristigen Darlehen

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Bankdarlehen mit Restlaufzeit kleiner als 1 Jahr	3.899,4	5.384,3
Leasingverbindlichkeiten mit Restlaufzeit kleiner als 1 Jahr	4.099,9	3.895,4
Gesamt	7.999,3	9.279,7

23. Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern

Die Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern betreffen im Wesentlichen Schulden aus Körperschaft- und Gewerbeertragsteuern (oder vergleichbaren Steuern) in verschiedenen Sitzstaaten von Konzerngesellschaften. Die Schulden entwickelten sich wie folgt:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Stand am 1.1. des Geschäftsjahres	2.135,5	7.820,7
Änderungen des Konsolidierungskreises	0,0	-8,5
Währungsdifferenzen	5,5	6,0
Verbrauch für Steuerzahlungen	-1.601,4	-7.799,1
Auflösung	-514,7	-19,1
Neubildung im Geschäftsjahr	1.663,5	2.135,5
Stand am 31.12. des Geschäftsjahres	1.688,4	2.135,5

24. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Abgrenzung für nicht konsumierte Urlaube	4.930,9	4.148,6
Übrige Personalabgrenzungen	5.316,7	4.121,9
Drohende Verluste und Wagnisse	2.482,9	5.461,9
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	8.589,7	7.989,0
Kurzfristige Rückstellungen	21.320,2	21.721,4
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	378,0	2.000,0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	5.667,8	3.901,6
Verbindlichkeiten aus sozialer Sicherheit	1.466,2	3.475,1
Sonstige Verbindlichkeiten	2.946,2	3.762,8
Zuschüsse mit Restlaufzeit kleiner als 1 Jahr	1.196,0	973,3
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2,2	1.250,1
Gesamt	32.976,6	37.084,3

Die sonstigen Rückstellungen enthalten insbesondere Vorsorgen für Gewährleistungen sowie ausstehende Eingangsrechnungen. Die Entwicklung der kurzfristigen Rückstellungen ist in Anlage 4 zum Anhang erläutert.

E. SONSTIGE ANGABEN

1. Kapitalflussrechnung

Die Darstellung der Kapitalflussrechnung erfolgt nach der indirekten Methode. Der Finanzmittelfonds umfasst ausschließlich den Kassenbestand, die Bankguthaben sowie kurzfristig veräußerbare Wertpapiere. Die Ertragsteuerzahlungen sind gesondert im Cash-Flow aus der Betriebstätigkeit ausgewiesen.

Zinsenein- und Zinsenauszahlungen werden dem Cash-Flow aus der Betriebstätigkeit zugeordnet. Sie betragen:

IN TEUR	2006	2005
Zinseinzahlungen	1.365,4	1.110,4
Zinsauszahlungen	-3.658,3	-4.084,6
Gesamt	-2.292,9	-2.974,2

Die Auswirkungen aus Änderungen des Konsolidierungskreises wurden eliminiert und sind im Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit ausgewiesen.

2. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Vereinbarung vom 8.11.2006 hat die Polytec Holding Deutschland GmbH einen Vertrag über den Erwerb der restlichen 40 % der Anteile an der Polytec Interior South Africa (Proprietary) Ltd. geschlossen. Der Übergang der mit den Anteilen verbundenen Rechte und Pflichten erfolgt laut Kaufvertrag zum 1.7.2007, so dass im Geschäftsjahr 2006 kein Anteilerwerb zu bilanzieren war. Aufgrund des absehbaren Erwerbes der Anteile und des Umstandes, dass im Kaufvertrag kein Ausgleich für die angefallenen Anlaufverluste der Gesellschaft vorgesehen ist, wurden die auf den Minderheitsgesellschafter entfallenden kumulierten Verluste zum 31.12.2006 mit den Eigenmitteln des Konzerns verrechnet.

Die Polytec Interior UK Ltd. hat nach Auslaufen eines Auftrages von Land Rover ihre Geschäftstätigkeit im 4. Quartal des Geschäftsjahres eingestellt und scheidet ab 1.1.2007 aus dem Konsolidierungskreis der POLYTEC GROUP aus. Die Gesellschaft verfügt am Bilanzstichtag über kein Anlagevermögen.

Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die für die Bewertung am Bilanzstichtag von Bedeutung sind, wie offene Rechtsfälle oder Schadenersatzforderungen sowie andere Verpflichtungen oder Drohverluste, die gemäß IAS 10 (Contingencies and Events occurring after the Balance Sheet Date) gebucht oder offen gelegt werden müssten, sind im vorliegenden Konzernabschluss berücksichtigt oder nicht bekannt.

3. Sonstige Verpflichtungen und Risiken

Gegenüber der POLYTEC Immobilien GmbH-Gruppe besteht eine Garantie bezüglich eines Mietvertrages über TEUR 1.500,0 (Vorjahr: TEUR 1.500,0).

Sonstige Verpflichtungen und Risiken, die im vorliegenden Konzernabschluss nicht entsprechend gewürdigt oder in den Erläuterungen angeführt wurden, liegen nicht vor.

4. Risikoberichterstattung

Die POLYTEC GROUP ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risikomanagement ist für die POLYTEC ein integraler Bestandteil aller Geschäftsprozesse. Auch die für einen Automobilzulieferer notwendigen umfangreichen Zertifizierungen (z.B. TS ISO/16949:2002) geben hier bereits entsprechende Regelungen vor, welche auch durch externe Audits überwacht werden. Der Organisation der POLYTEC entsprechend werden Risiken dezentral und marktnah vor allem im Rahmen der laufenden Geschäftsprozesse gemanagt und überwacht. Die Steuerung der finanziellen Risiken erfolgt jedoch im Wesentlichen durch die Konzernzentrale. Folgende wesentliche Risikofelder können identifiziert werden:

Absatzmarktrisiken: Die Automobilzulieferindustrie gilt als Markt mit hohem Wettbewerb, der sich außerdem in einem rasch fortschreitenden Konsolidierungsprozess befindet. Die Absatzerfolge sind an erster Stelle abhängig von der Gewinnung neuer Aufträge, welche zum Teil bis zu vier bis fünf Jahre vor dem Serienanlauf vergeben werden. In dieser Phase der Auftragsakquisition ist jeder Zulieferer einem starken Konditionenwettbewerb ausgesetzt. Während des Serienlaufs ist der Zulieferer auch abhängig vom Absatz des Fahrzeuges, für welches er zuliefert, ohne diesen Erfolg beeinflussen zu können. Weiters wird seitens der OEMs auch nach dem Serienstart ein laufendes Benchmarking der Zulieferer betrieben, was Preisforderungen oder im Extremfall den Verlust eines Auftrages nach sich ziehen kann. POLYTEC trachtet durch einen ausgewogenen Kunden- und Auftragsmix, die Abhängigkeit von einzelnen Lieferbeziehungen so gering wie möglich zu halten.

Beschaffungsmarktrisiken: Wesentliches Risiko ist die Schwankung der Rohstoffpreise, welche im Falle der POLYTEC GROUP als kunststoffverarbeitendem Konzern vor allem durch nachhaltige Veränderung des Ölpreises, aber auch der Raffineriekapazitäten verursacht werden. Beschaffungsseitig wird diesem Risiko vor allem mit langfristigen Lieferverträgen absatzseitig, soweit gegenüber dem Kunden durchsetzbar, mit Materialgleitklauseln in den offen gelegten Kalkulationen entgegengewirkt. Zum Teil erfolgt die Verhandlung von Rohstoffen und Zukaufteilen direkt durch unsere Kunden mit dem Lieferanten. Soweit mit dem Kunden Preise nur auf Jahresfrist vereinbart sind, ist die Veränderung der Rohstoffpreise ein wichtiger Parameter in den Gesprächen für die jährliche Neufestlegung der Preise.

Bonitätsrisiko: Aufgrund der Kundenstruktur, mehr als 90 % des Umsatzes wird mit den OEMs oder großen Systemlieferanten erzielt, ist die POLYTEC so gut wie keinem Bonitätsrisiko ausgesetzt. Dennoch werden Außenstände laufend kritisch verfolgt und die vereinbarungsgemäße Bezahlung von Forderungen sichergestellt.

Finanzielle Risiken: Ein Großteil der Umsätze der POLYTEC GROUP wird in Euro fakturiert, sodass das Währungsrisiko den

Konzern nur gering betrifft. Zum Teil erfolgt der Einkauf von Vorleistungen in derselben Währung wie der Verkauf, sodass sich Währungsrisiken natürlich „hedgen“. Dem Zinsänderungsrisiko begegnet POLYTEC durch ein der langfristigen Zinsmeinung entsprechendes Portfolio von variablen und fixen Finanzierungen. Bei Bedarf werden Währungs- und Zinsrisiken auch mit derivativen Produkten abgesichert.

5. Ergebnis je Aktie

Gemäß IAS 33 (Earnings per Share) ergeben sich „basic earnings per share“ durch die Division des der Stammaktionäre zustehenden Periodenergebnisses (Konzernjahresüberschuss nach Minderheitenanteilen) durch die gewichtete Anzahl der während der Periode ausstehenden Stammaktien.

	IN	2006	2005
Konzernjahresüberschuss nach Minderheitenanteil	TEUR	18.436,8	14.401,0
Durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Stammaktien	Stück	21.367.956	19.329.585
Durchschnittlich gehaltene eigene Aktien	Stück	28.704	0
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien	Stück	21.339.252	19.329.585
Ergebnis je Aktie	EUR/Stück	0,86	0,75

Das verwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem unverwässerten Ergebnis je Aktie, da sich keine Finanzinstrumente mit Verwässerungseffekt im Umlauf befinden.

Der Vorstand der POLYTEC HOLDING AG wird für das Geschäftsjahr 2006 eine Dividende in Höhe von EUR 0,25 je Aktie vorschlagen.

6. Nahestehende Personen und Unternehmen

Nahestehende Personen im Sinn von IAS 24 sind folgende juristische Personen:

Huemer Holding GmbH, Marchtrenk
(keine Geschäftsbeziehungen)
PPI Plastic Products Innovation GmbH & Co KG, Ebensee
IMC Verwaltungsgesellschaft mbH, Hörsching

POLYTEC IMMOBILIEN GMBH-GRUPPE BESTEHEND AUS:

POLYTEC Immobilien GmbH, Marchtrenk
POLYTEC Immobilien Deutschland GmbH, Lohne, Deutschland
Polytec Estates Sweden AB, Ljungby, Schweden
Polytec Estates Belgium N.V., Schoten, Belgien
Polytec Inmuebles S.L., Zaragoza, Spanien
Polytec Nieruchomosc Polska Sp.z.o.o., Tomaszów Mazowiecki, Polen

Mit der POLYTEC Immobilien GmbH-Gruppe bestehen langfristige Mietverträge hinsichtlich folgender Betriebsliegenschaften der POLYTEC GROUP:

1. POLYTEC Holding AG	Group Headquarter (in Bau)
2. POLYTEC FOR Car Styling GmbH & Co KG	Werk Hörsching
3. POLYTEC Elastoform GmbH & Co KG	Werk Marchtrenk
4. Polytec Rentrop GmbH & Co KG	Werk Hodenhagen
5. POLYTEC THELEN GmbH	Werk Bochum
6. Polytec Thermoplast GmbH & Co KG	Werk Idstein
7. Polytec Riesselmann GmbH & Co KG	Werk Lohne
8. POLYTEC Interior GmbH	Werk Nordhalben und Ebersdorf
9. Polytec AVO n.v.	Werk Schoten
10. Polytec Composites Sweden AB	Werk Ljungby
11. Polytec Interior Polska Sp.z.o.o.	Werk Tomaszów Mazowiecki
12. Polytec Interior Zaragoza S.L.	Werk Zaragoza

Die Mietaufwendungen aus den Bestandsverträgen betragen im Geschäftsjahr rund EUR 5,7 Mio. (Vorjahr: EUR 4,9 Mio.).

Die Mietverhältnisse sind unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von sechs Monaten kündbar, teilweise wurden jedoch längerfristige Kündigungsverzichte ausgesprochen. Die Mietverpflichtungen, welche aufgrund der fixierten Kündigungsfrist oder aufgrund von längeren Kündigungsverzicht bestehen, betragen zum 31.12.2006 TEUR 12.874,2 (Vorjahr: TEUR 15.843,2) und sind wie folgt fällig:

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005
Bis zu einem Jahr	5.014,9	4.744,8
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	7.859,3	11.098,4

Für sämtliche Liegenschaften wurden der POLYTEC GROUP seitens des Vermieters Kaufoptionen eingeräumt. Weiters bestehen Optionen auf den Erwerb von 100 % der Anteile an den Immobiliengesellschaften selbst.

Mit der Polytec Estates Sweden AB bestehen langfristige Leasingverträge für Anlagen, welche im Werk Ljungby eingesetzt sind. Die Vereinbarungen werden im Konzernabschluss als Finance Lease behandelt. Die Leasingzahlungen im Geschäftsjahr 2006 betragen TEUR 740,9 (Vorjahr: TEUR 726,9).

An die Polytec Estates Sweden AB sind zwei Darlehen ausgereicht, welche unter den „Ausleihungen“ im Finanzanlagevermögen bilanziert sind. Die Darlehen werden fremdüblich verzinst und sind bis längstens 30.6.2009 rückzahlbar.

Mit der IMC Verwaltungsgesellschaft mbH, Hörsching, besteht ein Werkvertrag über die Stellung eines Vorstandsmitglieds für die POLYTEC HOLDING AG, Hörsching.

Die PPI Plastics Products Innovation GmbH & Co KG fungiert für die POLYTEC GROUP als Zulieferer von Spritzgussprodukten.

7. Bezüge von Führungskräften

Die fixen und variablen Bezüge von sieben (Vorjahr: acht) aktiven Führungskräften, welche im Konzern eine Schlüsselposition einnehmen, betragen im Geschäftsjahr TEUR 2.308,7 (Vorjahr: TEUR 2.208,9). Daneben wurden Sachbezüge in Form von Dienstwagen und Mobiltelefonen bezogen. Für eine ausgeschiedene Führungskraft besteht eine einzelvertragliche Pensionszusage.

Die erfassten Aufwendungen für Vergütungen an Mitglieder des Aufsichtsrates betragen im Geschäftsjahr TEUR 59,8 (Vorjahr: TEUR 0,0). Die ausbezahlten Beträge betragen TEUR 25,0 (Vorjahr: TEUR 0,0).

Es bestehen keine Kredite oder Vorschüsse an aktuelle oder frühere Mitglieder der Organe der Gesellschaft. Keine früheren Mitglieder der Organe der Gesellschaft erhalten Bezüge von der Gesellschaft oder einem ihrer verbundenen Unternehmen.

Noch nicht ausbezahlte variable Gehaltsbestandteile betreffend das Jahr 2006 sind in den kurzfristigen Personalrückstellungen bilanziert.

8. Organe der POLYTEC Holding AG

Mitglieder des Vorstandes waren während des Geschäftsjahres und zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses:

Herr Ing. Friedrich Huemer, Wallern

Herr Ing. Alfred Kollros, St. Valentin (seit 4.4.2006)

Herr Ing. Karl Heinz Solly, Leonding (seit 4.4.2006)

Herr Dipl.-Ing. Reinhard Urmann, Maxhütte-Haidhof,
Deutschland (seit 4.4.2006)

Mitglieder des Aufsichtsrates waren während des Geschäftsjahres und zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses:

Herr Dr. Gerhard Wildmoser, Linz
(Vorsitzender, seit 28.4.2006)

Herr Mag. Fred Duswald, Wien
(Stellvertreter des Vorsitzenden, seit 28.4.2006)

Herr Prof. Dr. Robert Büchelhofer, Starnberg, Deutschland

Frau Dr. Viktoria Kickinger, Wien
(seit 28.4.2006)

Herr Dr. Andreas Szigmund, Linz
(seit 28.4.2006)

Herr Dipl.-Ing. Gerald Aichinger, Marchtrenk
(bis 28.4.2006)

Herr Mag. Dr. Yves Dudli, Zürich, Schweiz
(bis 12.7.2006)

Frau Ulrike Huemer, Wallern
(bis 28.4.2006)

Herr Dr. Alexander Krebs, Lenzburg, Schweiz
(bis 28.4.2006)

Hörsching, am 9. März 2007

DER VORSTAND

Ing. Friedrich Huemer
Vorsitzender des Vorstands

Ing. Karl Heinz Solly
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender

Dipl.-Ing. Reinhard Urmann
Vorstandsmitglied

Ing. Alfred Kollros
Vorstandsmitglied

KONZERNANLAGENSPIEGEL ZUM 31.12.2006

IN TEUR	ANSCHAFFUNGS- UND HERSTELLUNGSKOSTEN		
	STAND AM 1.1.2006	WÄHRUNGS- DIFFERENZEN	ZUGÄNGE
I. Immaterielle Vermögensgegenstände:			
1. Entwicklungskosten	1.809,8	0,0	1.808,4
2. Rechte	6.087,8	-18,2	630,3
3. Firmenwerte	45.627,3	0,0	0,0
	53.524,9	-18,2	2.438,7
II. Sachanlagen:			
1. Grundstücke und Gebäude	7.633,5	-34,4	1.140,5
2. Technische Anlagen und Maschinen	138.279,0	101,6	7.840,6
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	34.579,3	-0,8	3.660,9
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	2.206,7	32,5	5.321,2
	182.698,5	98,9	17.963,2
III. Finanzanlagen:			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	574,1	17,5	109,9
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	45,2	0,0	0,0
3. Übrige Beteiligungen	0,0	0,0	760,0
4. Ausleihungen	3.033,3	0,0	500,0
5. Wertpapiere des Anlagevermögens	1,6	0,0	0,0
	3.654,2	17,5	1.369,9
	239.877,6	98,2	21.771,8

KONZERNANLAGENSPIEGEL ZUM 31.12.2005

IN TEUR	ANSCHAFFUNGS- UND HERSTELLUNGSKOSTEN			
	STAND AM 1.1.2005	ÄNDERUNG KONSOLIDIE- RUNGSKREIS	WÄHRUNGS- DIFFERENZEN	ZUGÄNGE
I. Immaterielle Vermögensgegenstände:				
1. Entwicklungskosten	0,0	0,0	0,0	1.809,8
2. Rechte	5.709,2	-3,7	28,7	577,5
3. Firmenwerte	46.612,4	0,0	0,0	0,0
	52.321,6	-3,7	28,7	2.387,3
II. Sachanlagen:				
1. Grundstücke und Gebäude	11.521,1	14,8	452,9	728,1
2. Technische Anlagen und Maschinen	135.210,9	532,8	701,0	10.247,6
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	30.615,3	1,4	411,0	5.447,5
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	4.428,8	0,0	39,9	2.201,4
	181.776,1	549,0	1.604,8	18.624,6
III. Finanzanlagen:				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	592,7	0,0	-18,6	0,0
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	45,2	0,0	0,0	0,0
3. Ausleihungen	3.900,0	0,0	0,0	0,0
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	1,5	0,0	0,0	0,1
	4.539,4	0,0	-18,6	0,1
	238.637,1	545,3	1.614,9	21.012,0

ANSCHAFFUNGS- UND HERSTELLUNGSKOSTEN							
ABGÄNGE	UMGLIEDERUNG	STAND AM 31.12.2006	ABSCHREIBUNGEN DES GESCHÄFTS- JAHRES	DAVON AUSSER- PLANMÄSSIG	KUMULIERTE ABSCHREI- BUNGEN	NETTOWERT 31.12.2006	NETTOWERT 31.12.2005
0,0	0,0	3.618,2	218,2	0,0	271,9	3.346,3	1.756,1
73,7	0,0	6.626,2	704,8	0,0	5.315,7	1.310,5	1.388,3
0,0	0,0	45.627,3	0,0	0,0	20.015,8	25.611,5	25.611,5
73,7	0,0	55.871,7	923,0	0,0	25.603,4	30.268,3	28.755,9
305,4	109,1	8.543,3	427,5	0,0	3.178,8	5.364,5	4.578,6
247,2	2.009,0	147.983,0	12.614,9	0,0	98.385,1	49.597,9	52.949,4
1.547,8	-148,2	36.543,4	3.775,0	0,0	26.082,8	10.460,6	10.619,2
12,5	-1.969,9	5.578,0	0,0	0,0	0,0	5.578,0	2.206,7
2.112,9	0,0	198.647,7	16.817,4	0,0	127.646,7	71.001,0	70.353,9
546,5	0,0	155,0	73,2	73,2	0,0	155,0	120,0
0,0	0,0	45,2	0,0	0,0	0,0	45,2	45,2
0,0	0,0	760,0	0,0	0,0	0,0	760,0	0,0
916,6	0,0	2.616,7	0,0	0,0	0,0	2.616,7	3.033,3
0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6	1,6
1.463,1	0,0	3.578,5	73,2	73,2	0,0	3.578,5	3.200,1
3.649,7	0,0	258.097,9	17.813,6	73,2	153.250,1	104.847,8	102.309,9

ANSCHAFFUNGS- UND HERSTELLUNGSKOSTEN							
ABGÄNGE	UMGLIEDERUNG	STAND AM 31.12.2005	ABSCHREIBUNGEN DES GESCHÄFTS- JAHRES	DAVON AUSSER- PLANMÄSSIG	KUMULIERTE ABSCHREI- BUNGEN	NETTOWERT 31.12.2005	NETTOWERT 31.12.2004
0,0	0,0	1.809,8	53,7	0,0	53,7	1.756,1	0,0
223,9	0,0	6.087,8	619,0	0,0	4.699,5	1.388,3	1.380,0
985,1	0,0	45.627,3	0,0	0,0	20.015,8	25.611,5	25.611,5
1.209,0	0,0	53.524,9	672,7	0,0	24.769,0	28.755,9	26.991,5
5.158,4	75,0	7.633,5	410,6	0,0	3.054,9	4.578,6	8.278,8
12.258,8	3.845,5	138.279,0	11.899,4	0,0	85.329,6	52.949,4	49.737,6
1.986,9	91,0	34.579,3	3.920,9	0,0	23.960,1	10.619,2	9.144,7
451,9	-4.011,5	2.206,7	0,0	0,0	0,0	2.206,7	4.428,8
19.856,0	0,0	182.698,5	16.230,9	0,0	112.344,6	70.353,9	71.589,9
0,0	0,0	574,1	215,0	215,0	454,1	120,0	341,7
0,0	0,0	45,2	0,0	0,0	0,0	45,2	45,2
866,7	0,0	3.033,3	0,0	0,0	0,0	3.033,3	3.900,0
0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6	1,5
866,7	0,0	3.654,2	215,0	215,0	454,1	3.200,1	4.288,4
21.931,7	0,0	239.877,6	17.118,6	215,0	137.567,7	102.309,9	102.869,8

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG NACH PRODUKTEN

IN TEUR	CAR STYLING		AUTOMOTIVE SYSTEMS		AUTOMOTIVE COMPOSITES	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Umsatzerlöse (nicht konsolidiert)	74.780,4	76.060,1	453.400,8	419.146,0	61.963,7	61.821,9
davon:						
Innenumsätze eigene Division	7.926,2	12.738,8	76.226,2	58.541,0	0,0	0,0
Innenumsätze andere Divisionen	40,5	17,3	0,0	0,0	414,4	0,1
Außenumsätze	66.813,7	63.304,0	377.174,6	360.605,0	61.549,3	61.821,8
EBITDA	7.096,5	6.518,3	34.090,6	29.009,6	2.032,8	2.935,6
Abschreibungen	1.810,2	2.298,3	13.026,4	11.926,4	2.226,0	2.056,5
davon außerplanmäßig	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Betriebserfolg (EBIT)	5.286,3	4.220,0	21.064,2	17.083,2	-193,2	879,1
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	3.292,1	2.669,5	12.498,2	10.154,8	-1.633,1	-385,4
Operatives Vermögen	40.330,0	41.705,6	142.560,6	148.723,4	31.296,2	35.748,4
Operative Verbindlichkeiten	9.809,0	9.339,9	63.985,7	64.826,8	19.213,8	18.463,3
Investitionen	1.938,8	2.354,3	16.824,4	14.543,1	1.550,9	3.283,3
Sonstige unbare Erträge (+) / Aufwendungen (-)	5,3	-420,9	-964,2	-5.405,0	-32,6	-203,1

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG NACH REGIONEN NACH DEM STANDORT DER VERMÖGENSWERTE

IN TEUR	ÖSTERREICH		DEUTSCHLAND		GROSSBRITANNIEN	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Außenumsätze	48.154,0	43.861,7	300.976,5	277.985,0	32.350,7	36.987,4
Operatives Vermögen	32.738,5	35.237,4	131.628,2	132.422,2	15.981,3	18.186,6
Operative Verbindlichkeiten	10.539,9	13.418,3	67.230,1	56.826,1	4.539,0	8.427,7
Investitionen	1.562,9	2.328,9	12.970,1	12.956,1	887,4	438,0

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG NACH REGIONEN NACH DEM STANDORT DER KUNDEN

IN TEUR	ÖSTERREICH		DEUTSCHLAND		GROSSBRITANNIEN	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Außenumsätze	54.741,2	49.805,0	266.075,0	246.592,9	26.551,3	34.484,0

INDUSTRIAL		HOLDING / KONSOLIDIERUNG		KONZERN	
2006	2005	2006	2005	2006	2005
20.984,7	17.207,7	0,0	0,0	611.129,6	574.235,7
1.215,1	914,8	0,0	0,0	85.367,5	72.194,6
96,2	18,7	0,0	0,0	551,1	36,1
19.673,4	16.274,2	0,0	0,0	525.211,0	502.005,0
4.423,0	3.300,2	371,4	162,1	48.014,3	41.925,8
501,0	462,3	176,8	160,1	17.740,4	16.903,6
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.922,0	2.837,9	194,6	2,0	30.273,9	25.022,2
2.732,3	1.961,0	1.409,7	138,3	18.299,2	14.538,2
14.220,8	13.046,8	477,1	703,4	228.884,7	239.927,6
2.996,1	3.809,4	1.725,3	3.571,7	97.729,9	100.011,1
827,6	598,8	130,1	232,5	21.271,8	21.012,0
-18,1	-173,3	-202,2	295,8	-1.211,8	-5.906,5

RESTLICHES EUROPA		NORDAMERIKA		REST DER WELT / KONSOLIDIERUNG		KONZERN	
2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
118.929,1	117.532,1	7.998,1	10.544,5	16.802,6	15.094,3	525.211,0	502.005,0
54.010,2	62.333,1	4.301,2	5.328,2	-9.774,7	-13.579,9	228.884,7	239.927,6
27.216,8	32.151,5	1.666,5	3.725,0	-13.462,4	-14.537,5	97.729,9	100.011,1
5.814,1	4.939,2	16,8	72,3	20,5	277,5	21.271,8	21.012,0

RESTLICHES EUROPA		NORDAMERIKA		REST DER WELT		KONZERN	
2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
137.249,4	131.125,2	9.318,5	12.277,5	31.275,6	27.720,4	525.211,0	502.005,0

ENTWICKLUNG DER RÜCKSTELLUNGEN FÜR ABFERTIGUNGEN, PENSIONEN UND JUBILÄUMSGELDER IN DEN GESCHÄFTS- JAHREN 2003 BIS 2006

IN TEUR	2006	2005	2004	2003
Barwert der Abfertigungsverpflichtungen (DBO) zum 1.1.	1.925,1	1.354,7	1.247,8	1.083,4
Dienstzeitaufwand	179,0	147,6	161,2	169,2
Zinsenaufwand	80,3	67,7	68,0	67,1
Abfertigungszahlungen	-126,0	-89,3	-126,8	-150,5
Versicherungstechnisches Ergebnis	-111,0	444,4	4,5	78,6
Barwert der Abfertigungsverpflichtungen (DBO) zum 31.12.	1.947,4	1.925,1	1.354,7	1.247,8
Unberücksichtigtes versicherungstechnisches Ergebnis	-435,0	-566,8	-187,1	-144,1
Abfertigungsrückstellung zum 31.12.	1.512,4	1.358,3	1.167,6	1.103,7

Barwert der Pensionsverpflichtungen (DBO) zum 1.1.	6.588,2	5.634,6	708,6	680,2
Veränderung des Konsolidierungskreises	0,0	0,0	4.651,2	0,0
Dienstzeitaufwand	283,6	446,2	332,3	43,4
Zinsenaufwand	264,7	251,3	90,8	0,0
Pensionszahlungen	-169,1	-157,0	-148,3	-15,0
Versicherungstechnisches Ergebnis	180,3	413,1	0,0	0,0
Barwert der Pensionsverpflichtungen (DBO) zum 31.12.	7.147,7	6.588,2	5.634,6	708,6
Unberücksichtigtes versicherungstechnisches Ergebnis	-619,1	-413,2	0,0	0,0
Pensionsrückstellung zum 31.12.	6.528,6	6.175,0	5.634,6	708,6

IN TEUR	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	818,4	819,5	808,3	498,1
Versicherungstechnisches Ergebnis	0,0	0,0	0,0	0,0
Rückstellung für Jubiläumsgelder	818,4	819,5	808,3	498,1

ENTWICKLUNG DER KURZFRISTIGEN RÜCKSTELLUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2006

IN TEUR	STAND AM 1.1.2006	WÄHRUNGS- UMRECHNUNG	UMGLIEDERUNGEN	UMGLIEDERUNGEN AUS LANGFRIS- TIGEN RÜCK- STELLUNGEN	VERBRAUCH	AUFLÖSUNG	ZUWEISUNG	STAND AM 31.12.2006
Rückstellung für nicht konsumierte Urlaube	4.148,6	35,5	-43,7	0,0	4.098,8	0,0	4.889,3	4.930,9
Sonstige kurzfristige Personalaufwendungen	4.121,9	4,4	79,6	0,0	3.040,0	105,6	4.256,4	5.316,7
Drohende Verluste und Wagnisse	5.461,9	8,9	0,0	139,3	1.282,6	2.562,7	718,1	2.482,9
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	7.989,0	3,8	-35,9	0,0	3.209,6	1.465,0	5.307,4	8.589,7
	21.721,4	52,6	0,0	139,3	11.631,0	4.133,3	15.171,2	21.320,2

BETEILIGUNGSLISTE ZUM 31.12.2006

GESELLSCHAFT	SITZ DER GESELLSCHAFT	LAND	GESELLSCHAFTER	DIREKTER UND INDIREKTER ANTEIL %	KONSOLI- DIERUNGS- ART ¹⁾
Car Styling Division:					
POLYTEC FOR Car Styling GmbH & Co KG	Hörsching	AUT	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
POLYTEC FOR Car Styling GmbH	Hörsching	AUT	POLYTEC Holding AG	100,0	KO
Polytec Holden Ltd.	Bromyard	GBR	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
POLYTEC FOHA CORPORATION	Markham	CAN	POLYTEC Holding AG	80,0	KV
Polytec Foha Inc.	Warren	USA	POLYTEC Holding AG	80,0	KV
Polytec Avo n.v.	Schoten	BEL	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
Ratipur Kraftfahrzeugbauteile und Autoausstattung Herstellungs- und Vertriebsgesellschaft m.b.H.	Komló	HUN	POLYTEC Holding AG	35,0	KOE
Automotive Systems Division:					
Polytec Holding Deutschland GmbH	Lohne	GER	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
Polytec Rentrop GmbH & Co KG	Hodenhagen	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KV
Polytec Thermoplast GmbH & Co KG	Idstein	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KV
Polytec Riesselmann GmbH & Co KG	Lohne	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KV
Polytec Automotive GmbH & Co KG	Lohne	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KV
Polytec Plastics Wolmirstedt GmbH & Co KG	Wolmirstedt	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KV
LLW Lohner Lackierwerk GmbH	Lohne	GER	Polytec Riesselmann GmbH & Co KG	100,0	KV
Polytec Deutschland Verwaltungs GmbH	Lohne	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KO
Polytec Automotive Verwaltungs GmbH	Lohne	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KO
Polytec Finance & Services GmbH & Co KG	Lohne	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KO
POLYTEC Interior GmbH	Geretsried	GER	Polytec Holding Deutschland GmbH	100,0	KV
Polytec Interior UK Ltd.	Birmingham	GBR	Polytec Interior GmbH	100,0	KV
Polytec Interior Zaragoza S.L.	Zaragoza Tomaszow	ESP	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
Polytec Interior Polska Sp.z.o.o.	Mazowiecki	POL	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
Polytec Interior South Africa (Proprietary) Ltd.	Rossllyn	SAF	Polytec Holding Deutschland GmbH	60,0	KV
Automotive Composites Division:					
POLYTEC Composites Sweden AB	Ljungby	SWE	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
POLYTEC Composites Italia S.r.l.	Mondovì	ITA	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
PT Beteiligungs GmbH	Hörsching	AUT	POLYTEC Holding AG	100,0	KO
Industrial Division:					
POLYTEC Elastoform GmbH & Co KG	Marchtrenk	AUT	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
POLYTEC EMC Engineering GmbH & Co KG	Marchtrenk	AUT	POLYTEC Holding AG	100,0	KV
POLYTEC EMC Engineering GmbH	Hörsching	AUT	POLYTEC Holding AG	100,0	KO
POLYTEC THELEN GmbH	Bochum	GER	POLYTEC Holding AG	60,0	KV

1) KV = vollkonsolidierte Gesellschaft

KO = wegen untergeordneter Bedeutung nicht einbezogene Gesellschaft

KOE = wegen untergeordneter Bedeutung keine at-equity-Bewertung

BESTÄTIGUNGSVERMERK*) BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der POLYTEC HOLDING AG, Hörsching, für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner bis zum 31. Dezember 2006 geprüft. Dieser Konzernabschluss umfasst die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2006, die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzerngeldflussrechnung und die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das am 31. Dezember endende Geschäftsjahr sowie eine Zusammenfassung der wesentlichen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und sonstige Anhangangaben.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind für die Aufstellung eines Konzernabschlusses verantwortlich, der ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRSs), wie sie in der EU anzuwenden sind, vermittelt. Diese Verantwortung beinhaltet: Gestaltung, Umsetzung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems, soweit dieses für die Aufstellung eines Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, damit dieser Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen, sei es auf Grund beabsichtigter oder unbeabsichtigter Fehler, ist; die Auswahl und Anwendung geeigneter Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden; die Vornahme von Schätzungen, die unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen angemessen erscheinen.

Verantwortung des Konzernabschlussprüfers

Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und der vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) der International Federation of Accountants (IFAC) herausgegebenen International Standards on Auditing (ISAs) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen hinsichtlich der Beträge und sonstigen Angaben im Konzernabschluss. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers, unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen,

sei es auf Grund beabsichtigter oder unbeabsichtigter Fehler. Bei der Vornahme dieser Risikoeinschätzungen berücksichtigt der Konzernabschlussprüfer das interne Kontrollsystem soweit es für die Aufstellung eines Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, um unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen geeignete Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen, wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass wir ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

Prüfungsurteil

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2006 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner bis zum 31. Dezember 2006 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRSs), wie sie in der EU anzuwenden sind.

Bericht zum Konzernlagebericht

Der Konzernlagebericht ist auf Grund der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die sonstigen Angaben im Konzernlagebericht nicht eine falsche Vorstellung von der Lage des Konzerns erwecken. Der Konzernlagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Linz, am 9. März 2007

KPMG AUSTRIA GMBH

Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Helge Löffler
Wirtschaftsprüfer

Mag. Ernst Pichler
Wirtschaftsprüfer

*) Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers

GLOSSAR

ATX PRIME

Der ATX Prime setzt sich aus sämtlichen Titeln des Prime-Market-Segments zusammen. In das Segment Prime Market werden Aktienwerte einbezogen, die zum Amtlichen Handel oder im Geregelten Freiverkehr zugelassen sind und speziellen Zusatzanforderungen entsprechen. Per Mitte März 2007 zählte er 50 Werte.

BODY KIT

Body Kit bezeichnet Außenverkleidungsteile für Fahrzeuge und beinhaltete Front- und Heckelemente sowie Seitenschwellerleisten.

CAPITAL EMPLOYED

Eigenkapital zuzüglich verzinsliches Fremdkapital abzüglich liquide Mittel und Finanzanlagevermögen; das gesamte netto verzinsliche Kapital.

DUE DILIGENCE

(Wörtlich: angemessen, notwendige Sorgfalt). Bei Unternehmensfusions- und Akquisitionsprojekten bezeichnet Due Diligence sowohl den Prozess als auch die Projektphase der sorgfältigen und detaillierten Offenlegung und Überprüfung aller für die Fusion oder Akquisition relevanten Fakten.

EX-DIVIDENDENTAG

Anleger, die bis einen Tag vor dem Ex-Dividendentag den Anteil erworben haben, bekommen die Dividende ausgeschüttet. Entsprechend werden erwartete Dividendenzahlungen in den Kurs eingepreist, d.h. können zu Kursanstiegen vor dem Ex-Dividendentag und zu einem Kursverfall am Ex-Dividendentag führen.

HIGH-SOLID-LACK

High-Solid-Lacke besitzen einen hohen Feststoffanteil von bis zu 80 %. Ihr Lösemittelgehalt liegt zwischen 10 und 20 %.

IN-MOULD-GRAINING-OBERFLÄCHE

Beim In-Mould-Graining wird die Narbung erst während der Formgebung der Folie im Thermofomprozess auf die Folie übertragen.

IPO

Initial Public Offering. Erstmaliger Börseingang eines Unternehmens, durch den bestehende oder neue Aktien ausgegeben werden.

OEM

Abkürzung für „Original Equipment Manufacturer“. Hersteller, die für ihre Produkte Original-Einzelteile von anderen Produzenten verwenden und die fertigen Produkte unter eigenem Namen auf den Markt bringen.

ONE-ON-ONE

Einzelgespräch zwischen Investoren und den Vertretern des Unternehmens.

OUTSOURCING

Auslagerung von Teilaufgaben eines Unternehmens zu Lieferanten oder externen Dienstleistungsunternehmen.

POLYURETHAN

Polyurethan (PUR) ist ein Schaumkunststoff, der durch eine chemische Reaktion hergestellt wird.

PRIVATE-EQUITY(PARTNER)

Beteiligungskapital. Oberbegriff für alle Eigenkapital-Anlagenformen: Kapital von Privatpersonen oder Business Angels, Venture Capital udgl.

PRODUKTIONSPLATTFORM EPSILON

Die Epsilon-Plattform von General Motors dient GM als Basis für die nächste Generation aller Mittelklasse-Modelle von Opel, Vauxhall und Saab. Zu den bekanntesten Modellen gehören der neue Opel Vectra und die zweite Generation des Saab 9.

RETURN ON CAPITAL EMPLOYED (ROCE)

Die betriebswirtschaftliche Kennzahl Return on Capital Employed (ROCE) beschreibt, wie effektiv und profitabel ein Unternehmen mit seinem eingesetzten Kapital umgeht.

ROHERTRAGSMARGE

Bei der Rohertragsmarge, auch Bruttomarge genannt, handelt es sich um eine Kennziffer zur Beurteilung, wie kosteneffizient ein Unternehmen produziert. Sie beziffert den prozentualen Anteil des Umsatzes, der nach Abzug der Herstellkosten übrig bleibt.

TIER-2-LIEFERANT

Lieferant, der Endproduzenten nicht direkt, sondern über einen weiteren Zulieferer beliefert.

VISKOSITÄT

Die Viskosität ist ein Maß für die Zähflüssigkeit eines Fluids. Je größer die Viskosität ist, desto dickflüssiger, d.h. weniger fließfähig ist das Fluid, weil seine Teilchen desto stärker aneinander gebunden und damit unbeweglicher sind.

IMPRESSUM

Herausgeber: POLYTEC HOLDING AG
Headquarters: Linzer Straße 50
A-4063 Hörsching, AUSTRIA
Tel: +43-7221-701-0
Fax: +43-7221-701-35
office@polytec-group.com
www.polytec-group.com

Konzept und Beratung:
BCA Mensalia
Design: Rosebud Inc.
Fotos: Klaus Vyhnalek,
POLYTEC GROUP

